WIADOMOŚCI
Narodowego Banku Polskiego

NBP

Miesięcznik

Rok XII WARSZAWA 1956 Nr 7

TREŚĆ

Artykuły prosimy nadsyłać w dwu egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora.

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca.

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze. Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 819-63. Redaguje Kolegium.

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski. Generalny Sekretariat, Warszawa, ul. Warecka 10.

Zam. PWG-196-Cz-56 z dn. 23.V.56. Druk ukończono 28.VI.56 r. Nakład 4100 egz.
Papier. druk.mat. kl. VII — 60 gr. A1/8. Ark. wyd. 11,5
Zakład Graf. Dom Słowa Polskiego. Zam. 3102/c. B-7-26337

WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

MIESIĘCZNIK
LIPIEC — 1956
ROK XII NR 7
WARSZAWA

ROZWÓJ SYSTEMU KREDYTOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO

Polski handel zagraniczny, jeden z ważniejszych wycinków gospodarki narodowej, jest jak najściślej powiązany z całokształtem życia gospodarczego kraju. Istnieje daleko idąca wzajemna współzależność produkcji, transportu, handlu wewnętrznego i handlu zagranicznego na odcinku wykonywania planów gospodarczych. Przemysł nie wykona swych planów produkcyjnych, jeśli handel zagraniczny nie zaopatrzy go w odpowiednim czasie w dostateczną ilość surowców, które zmuszeni jesteśmy jeszcze importować, jak np. rudy żelazne, surowce włókiennicze, niektóre chemikalia itp.

Niewykonanie planów przez przemysł pociągnie za sobą niewykonanie planów handlu wewnętrznego i planów eksportu handlu zagranicznego. Wiadome jest powszechnie, że po to, aby móc importować trzeba eksportować. Każde więc niewykonanie planu eksportu musi znaleźć odbicie w zmniejszeniu planu importu, co z kolei wpłynie znów na zmniejszenie zaopatrzenia surowcowego. Lecz nie tylko niewykonanie globalnego planu eksportu wpływa ujemnie na inne gałęzie gospodarki, również niewykonanie poszczególnych planów asortymentowych, a szczególnie asortymentów wyrobów przemysłowych odbije się niekorzystnie zarówno na naszych możliwościach importowych jak i na zaopatrzeniu rynku wewnętrznego. Wiadomo bowiem, że kurs wynikowy eksportu jest tym lepszy, im większy jest wkład pracy ludzkiej w eksportowany towar. Jeśli więc jesteśmy zmuszeni zastąpić eksport artykułów przemysłowych eksportem artykułów rolno-spożywczych lub surowców, to jasne jest, że nie tylko zmniejszy się zaopatrzenie rynku wewnętrznego w te artykuły, ale i opłacalność eksportu maleje.

Nie mniejszą rolę odgrywa w tej współzależności transport jako ogniwo, od sprawności którego zależy w dużej mierze punktualność dostaw masy surowcowo-towarowej. Nieterminowa dostawa towarów może być przyczyną — prócz samych strat finansowych w postaci kosztów związanych z ewentualnym przedłużaniem akredytyw lub płaceniem kar konwencjonalnych — zrywania kontraktów, a nawet utraty danego rynku zbytu.

Te krótkie wywody pozwalają stwierdzić, że działalność kredytowa i kontrolna jednostek organizacyjnych Banku ma wpływ nie tylko na jednostki gospodarcze bezpośrednio podlegające tej działalności z racji podziału organizacyjnego, lecz również — w sposób choćby tylko pośredni — na inne związane współzależnością ogniwa gospodarcze.

Na dowód, że problematyka kredytowa handlu zagranicznego wychodzi szeroko poza ramy Departamentu Kredytów Handlu, a nawet Narodowgo Banku Polskiego, wystarczy przytoczyć dwa przykładowe problemy opracowywane obecnie przez wydział Kredytów Przedsiębiorstw Handlu Zagranicznego. Pierwszy z nich, to sprawa nadmiernych zapasów towarowych pochodzenia importowego, znajdujących się w wielu zakładach przemysłowych. Wobec istnienia pewnych trudności płatniczych zachodzi konieczność jak najoszczędniejszego gospodarowania dewizami. Tymczasem z samych tylko informacji Central Handlu Zagranicznego wynika, że szereg przedsiębiorstw krajowych gromadzi nadmierne zapasy z importu, składa zamówienia „na wyrost", względnie na import towarów, które można z powodzeniem zastąpić krajowymi.

Wobec istnienia instrukcyjnego przepisu o uprzywilejowanym kredytowaniu materiałów i towarów pochodzenia importowego, oddziały kontrolujące przemysł nie analizują istotnych potrzeb, nie sygnalizują przerostów, słowem, nie oddziałują na poprawę w tej gałęzi gospodarki, mając do tego wszelkie dane.

Sprawą drugą jest zaliczkowanie długoterminowych dostaw importowych dóbr inwestycyjnych. Dotychczas ciężar zaliczkowania dostaw inwestycyjnych ponosi Centrala Handlu Zagranicznego. Inwestor angażuje swoje środki inwestycyjne dopiero z chwilą otrzymania dostawy. Takie ustawienie nie jest właściwe zarówno z punktu widzenia angażowania właściwych środków (inwestycyjnych na inwestycje), jak również celowości i oszczędności gospodarczej. Zdarzało się nieraz, że inwestor — nie zaangażowany finansowo w zaliczkowaniu — rezygnował z dostawy w czasie, gdy Centrala Handlu Zagranicznego nie mogła już wycofać się z kontraktu z dostawcą zagranicznym albo wcale, albo bez poniesienia znacznych strat. Zaangażowanie od początku środków inwestycyjnych zmusi inwestora do bardziej realnego i rozsądnego planowania oraz ustrzeże przed zbyt pochopnymi zmianami planów. To niewątpliwie ważne zagadnienie wchodzi już w zakres zainteresowań i decyzji Banku Inwestycyjnego i PKPG.

*
* *

Przechodząc do omówienia rozwoju systemu i zasad kredytowania handlu zagranicznego trzeba zwrócić uwagę na fakt, że system kredytowy dla tej gałęzi gospodarki odpowiadać musi wymogom dwóch odmiennych od siebie rodzajów transakcji zagranicznych. Podczas gdy transakcje w handlu wewnętrznym znajdują się przez cały ciąg swego trwania w jednej sferze obrotu krajowego, to każda transakcja w handlu zagranicznym zarówno importowa jak i eksportowa ma swój przebieg krajowy i zagraniczny i związane z nim rozliczenia złotowe i dewizowe. W związku z tym, system kredytowy musi dać sposób oddziaływania przy pomocy złotówki nie tylko na przebieg transakcji krajowy, ale również i zagraniczny. Nie można bowiem uniezależniać gospodarki dewizowej przedsiębiorstwa handlu zagranicznego od gospodarki złotowej. Unie-

zależnianie tych dwóch działalności jest jeszcze dziś nierzadko spotykanym zjawiskiem w centralach handlu zagranicznego zwłaszcza w pionie branżowym, który wykazuje skłonności do interesowania się zagranicznym przebiegiem transakcji, bez zwracania uwagi na jej wyraz złotowy. Pogląd taki jest jak najbardziej niesłuszny i powoduje powstawanie całego szeregu nieprawidłowości od wydłużania rotacji środków obrotowych aż do strat włącznie.

System kredytowy, odpowiadający wymogom handlu zagranicznego, a jednocześnie mieszczący się w ramach ogólnych zasad kredytowania wymagał bez wątpienia dogłębnego poznania problematyki handlu zagranicznego, bliskich kontaktów z przedsiębiorstwami, bankami dewizowymi, resortom, słowem szeregu lat doświadczeń.

W pierwszym okresie po wyzwoleniu handel zagraniczny był niewielki i prowadziło go prócz nielicznych wówczas przedsiębiorstw sektora uspołecznionego, kilka spółek prawa handlowego. Zgodnie z dekretem o działalności banków kredytowanie tych przedsiębiorstw handlu zagranicznego należało do zadań Banku Handlowego. Dla przedsiębiorstw prywatnych kredyty udzielane były pod zastaw towarów przy imporcie, a przy eksporcie na podstawie scedowania na bank należności eksportowej, lub też w formie kredytu dyskontowego na weksle obce lub kredytu na rachunku bieżącym za gwarancją wekslową.

Dla uspołecznionych przedsiębiorstw handlu zagranicznego przyznawane były kredyty importowe i eksportowe na każdą poszczególną transakcję na podstawie pozwolenia importowego lub eksportowego. Kredyt importowy udzielany był na okres od momentu obciążenia importera za wykonanie polecenia importowego (płatności za zaliczkę, akredytywę lub przekaz) aż do momentu uzyskania wpływu należności od krajowego odbiorcy towaru. Czasokres trwania kredytu eksportowego biegł od momentu opłacenia faktury dostawcy krajowego, aż do wpływu na rachunek eksportera należności od odbiorcy zagranicznego.

Słabą stroną tego systemu była olbrzymia pracochłonność (po kilka, a nawet kilkanaście tysięcy kartotek transakcyjnych i kontowych dla każdego przedsiębiorstwa) przy równoczesnym braku bodźców do przyspieszania rotacji środków, do oszczędnej gospodarki dewizowej, do właściwej gospodarki zapasami. Jednocześnie mimo tych szczegółowych zapisów brak było — w okresach międzybilansowych — materiałów mogących stanowić podstawę przybliżonej choćby analizy i oceny sytuacji finansowej danego przedsiębiorstwa.

W wyniku reformy bankowej z roku 1949 — Narodowy Bank Polski przejął kontrolę i finansowanie przedsiębiorstw handlu zagranicznego w lutym 1950 r. W tym czasie handel zagraniczny mógł być wykonywany już tylko przez przedsiębiorstwa państwowe, państwowo-spółdzielcze lub w formie spółek z udziałem państwa.

Instrukcja Służbowa Narodowego Banku Polskiego Dz. VI — Finansowanie i kontrola przedsiębiorstw — z grudnia 1949 r. zniosła kredyty transakcyjne w handlu zagranicznym. Według przepisów tej instrukcji kredyty importowe i eksportowe przyznawane były importerom i eksporterom na potrzeby związane z finansowaniem transakcji towarowych i usługowych w obrotach z zagranicą. Zapasy towarów z importu oraz towarów przeznaczonych na eksport składowane w centralach handlu zagranicznego finansowane były środkami własnymi przedsiębiorstw lub kredytami specjalnymi. Kredyty importowe dzieliły się na kredyty na import dóbr inwestycyjnych i „biegowych", przy czym każdy rodzaj kredytu prowadzony był na oddzielnym rachunku. Na odcinku czasokresu trwania kredytów importowego i eksportowego nie nastąpiła żadna zmiana. Cykl kredytu importowego biegł od wykonania zlecenia importowego, aż do wpływu należności od odbiorcy krajowego, kredytu eksportowego — od dokonania zapłaty dostawcy krajowemu do czasu wpływu należności od odbiorcy zagranicznego i rozliczenia różnic budżetowych, przy czym to ostatnie dokonywane było indywidualnie w odniesieniu do każdej transakcji. Wykorzystywanie kredytów następowało w miarę potrzeb przedsiębiorstwa. Spłata dokonywana była z bieżących wpływów na rachunki „operacyjne" przedsiębiorstw, przy czym z wpływów dziennych należało wyodrębnić — na podstawie adnotacji przedsiębiorstwa na „listach inkasowych" — te kwoty, które były uprzednio przedmiotem kredytów i przekazać je tego samego dnia na rachunek danego kredytu.

Mimo zniesienia zasady transakcyjności kredytu — co było znacznym ułatwieniem operacyjnym — system ten przewidywał jeszcze sporo czynności manipulacyjnych, nie wnosząc w dalszym ciągu żadnych czynników mobilizujących do przyspieszenia rotacji i umożliwiających kontrolę przez kredyt.

Następna instrukcja ramowa z Dz. VI z grudnia 1950 roku nie przynosi żadnych zmian. Dopiero Instrukcja Służbowa Dz. VI — Kredytowanie i kontrola przedsiębiorstw — z kwietnia 1952 r. jest już pewnym, nieznacznym jeszcze krokiem naprzód w kierunku ściślejszego powiązania kredytów z przedmiotami kredytowania, przyspieszenia rotacji i umożliwienia kontroli poprzez kredyt. Instrukcja ta rozdzieliła cykl kredytu importowego na dwa okresy. Pierwszy okres trwający od momentu dokonania zapłaty za import towarów (akredytywa, inkaso, przekaz, płatność za towary z importu reparacyjnego, kompensacyjnego, na kredyt itp.) do czasu złożenia w banku żądań zapłaty obejmujących faktury dla odbiorcy krajowego, w którym przedsiębiorstwo korzystało z kredytu importowego oraz okres drugi, to cykl inkasa krajowego, pokryty kredytem inkasowym na należności fakturowe.

Wykorzystanie kredytu następowało na podstawie obciążeń banków dewizowych, a spłata w dniach obowiązkowej regulacji kredytu na należności fakturowe. Podstawę spłaty stanowiły oświadczenia przedsiębiorstw o wysokości sprzedaży towarów importowych, dokonanej w czasie od ostatniej regulacji kredytu na należności fakturowe do dnia poprzedzającego złożenie oświadczenia. Spłaty dokonywano w ciężar rachunku rozliczeniowego do wysokości równowartości masy towarowej.

Cykl kredytu eksportowego, jeszcze i w tej instrukcji nie uległ zmianie i trwał od momentu płatności za zakupione towary, przeznaczone na eksport, do momentu wpływu równowartości waluty eksportowej. Wykorzystywanie kredytu eksportowego następowało przez bezpośredni wykup z rachunku tego kredytu faktur dostawców krajowych za towary przeznaczone na eksport. Spłata kredytu następowała z wpływów równowartości waluty eksportowej, dokonywanych bezpośrednio na rachunek kredytu oraz w okresach dekadowych — do wysokości ujemnych różnic budżetowych.

Jak widać instrukcja ta wykazała pewne tendencje rozwinięcia systemu kredytowego dla handlu zagranicznego, lecz jeszcze bardzo nieśmiałe i w bardzo ograniczonym zakresie.

Następną próbą ulepszenia systemu kredytowego było opracowanie i wprowadzenie w życie od października 1953 r. przepisów szczegółowych pod nazwą „Tymczasowe zasady kredytowania i kontroli zabezpieczenia kredytów przedsiębiorstw podległych Ministrowi Handlu Zagranicznego".

System kredytowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego — obowiązujący od października 1953 r. polegał w najogólniejszych zarysach na:

— rozróżnieniu w kredytowaniu dwóch faz stanowiących pełny cykl obrotu towarowego z zagranicą, a mianowicie: fazę zakupu i magazynowania towaru oraz fazę inkasowania należności za sprzedane towary,

— codziennym udzielaniu i codziennej spłacie kredytów finansujących te dwie fazy.

Pierwsza faza to jest zakup i magazynowanie towarów z importu oraz towarów przeznaczonych na eksport, objęta była kredytem na zapasy towarów, wykorzystywanym bieżąco na opłacenie wymagalnych zobowiązań wobec dostawców zagranicznych i krajowych.

Druga faza, to jest okres od momentu sprzedaży towarów do momentu zainkasowania należności za sprzedane towary, objęta była kredytem eksportowym lub kredytem na należności fakturowe w zależności od rodzaju obrotów (sprzedaż za granicę, sprzedaż odbiorcom krajowym), wykorzystywanym bieżąco na podstawie odpowiednich dokumentów i przeznaczanym na spłatę kredytu na zapasy towarów. Spłata zaś kredytów finansujących należności dokonywana była w miarę inkasowania należności — bądź bezpośrednio z wpływów — jeśli chodzi o kredyt eksportowy, bądź też za pośrednictwem rachunku rozliczeniowego — w odniesieniu do kredytu na należności fakturowe. Ponadto jako odrębne źródło finansowania akredytyw importowych oraz zaliczek importowych występował kredyt importowy udzielany na każdorazowe otwarcie akredytywy importowej lub przekazanie zaliczki, a spłacany w okresach 5-dniowych na podstawie oświadczeń o stanie nie zrealizowanych akredytyw lub nie rozliczonych jeszcze zaliczek importowych.

Aczkolwiek zasady te — stosowane przez okres przeszło dwóch lat — stanowiły krok naprzód w rozwoju metod kredytowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego, a szczególnie w zakresie realizacji jednej z podstawowych cech kredytu, to jest cechy ścisłego powiązania kredytu z jego przedmiotem, to jednak ciągły rozwój polskiego handlu zagranicznego — z jednej strony oraz postulat pogłębienia kontroli działalności przedsiębiorstw sprawowanej przez Bank przy pomocy kredytu — z drugiej — spowodowały konieczność zmiany tych zasad i odpowiedniej nowelizacji przepisów, dokonanej w 1956 r. Celem tej nowelizacji była więc likwidacja słabych stron dotychczasowych zasad kredytowania, do których niewątpliwie należały: całkowita prawie odmienność od zasad ogólnie stosowanych w odniesieniu do przedsiębiorstw handlu wewnętrznego, poważne obciążenie aparatu kredytowego czynnościami manipulacyjnymi, utrudniające w znacznym stopniu skierowanie większej uwagi na zagadnienie kontroli i analizy działalności przedsiębiorstw handlu zagraniczego — oraz — co najważniejsze — ograniczenie możliwości skutecznej kontroli i oddziaływania na przedsiębiorstwo przy pomocy kredytu.

Cel ten — jak się wydaje — osiągnięty został przez wprowadzenie dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego zasad kredytowania zbliżonych — w miarę jak na to pozwalała specyfika handlu zagranicznego — do zasad obowiązujących przy kredytowaniu przedsiębiorstw handlu wewnętrznego według obrotu.

Konsekwencją wprowadzonych zmian jest więc przede wszystkim ograniczenie regulacji kredytów do dwóch regulacji w miesiącu, dokonywanych na podstawie odpowiednich oświadczeń o wysokości kredytowanych środków obrotowych, składanych przez przedsiębiorstwa według stanów na medio i ultimo miesiąca.

Funkcję odpowiadającą funkcji rachunku kredytu normatywnego na obrót spełnia w tym wypadku rachunek kredytu na zapasy towarów. W ciężar tego rachunku pokrywane są bieżąco wszelkie płatności z tytułu zakupu towarów wraz z płatnościami z tytułu otwarcia akredytyw i wypłaty zaliczek na poczet dostaw importowych, na dobro zaś — zarachowane są wszelkie wpływy z tytułu sprzedaży towarów. Okresowo — w dniach regulacji — udzielane i spłacane są ponadto, w korespondencji z rachunkiem kredytu na zapasy towarów kredyty: importowy, eksportowy i na należności fakturowe.

Pozostałe kredyty, które ewentualnie występują w przedsiębiorstwie, jak np. kredyty finansujące ponadnormatywne zapasy materiałów, ponadnormatywne stany nakładów przyszłych okresów i inne, udzielane i spłacane są według ogólnie obowiązujących zasad na podstawie odrębnych oświadczeń.

Rola rachunku rozliczeniowego sprowadza się w zasadzie do gromadzenia i czerpania z niego środków na płatności nie pokrywane z rachunku kredytu na zapasy towarów, a więc płatności stanowiących w przeważającej mierze koszty przedsiębiorstwa i rozliczenia z budżetem.

Źródłem zasilania rachunku rozliczeniowego jest rachunek kredytu na zapasy towarów, z którego przelewane są okresowo zrealizowane marże handlowe.

Samo uproszczenie manipulacji i w konsekwencji — wyzwolenie sił i czasu niezbędnych do pogłębienia prac ekonomiczno-analitycznych, stanowiących jeden z podstawowych warunków dobrze rozumianej bankowej kontroli działalności przedsiębiorstw, nie może jednak zabezpieczyć skuteczności tej kontroli, jeśli wadliwe będzie funkcjonowanie kredytu bankowego, jeśli kredyt ten nie będzie reprezentował faktycznych procesów gospodarczych zachodzących w przedsiębiorstwie, jeśli kredyt nie będzie w należytym stopniu na prawidłowy przebieg tych procesów oddziaływał. I tu stwierdzić wypada, że kredyt udzielany według dotychczasowych zasad w wielu wypadkach nie mógł spełniać swej podstawowej kontrolnej i mobilizującej roli.

W związku z tym konieczne okazało się wprowadzenie w znowelizowanych przepisach istotnych, merytorycznych zmian w zasadach kredytowania, których ważniejsze postaramy się omówić nieco dokładniej.

I tak, jeśli chodzi o kredyt importowy, to dotychczas jego przedmiotem były akredytywy i zaliczki importowe przez cały czas ich utrzymywania się, to jest od momentu otwarcia lub przekazania aż do czasu likwidacji. Pozornie wydawać by się mogło, że tak właśnie być powinno. Nie ograniczony jednak w zasadzie żadnym konkretnym terminem czas kredytowania akredytyw lub zaliczek nie mógł w najmniejszym nawet stopniu mobilizować przedsiębiorstw handlu zagranicznego do szukania na rynku zagranicznym korzystniejszych warunków płatności i doprowadzał często do niczym nie uzasadnionego zamrażania cennych dla gospodarki narodowej dewiz na skutek bezkrytycznego przyjmowania przez centrale handlu zagranicznego warunków płatności za dostawy podyktowanych przez dostawców zagranicznych. Podkreślić tu należy, że jeśli chodzi o zaliczki importowe, to dotyczą one głównie importu dóbr inwestycyjnych. Zaliczki te — ze względu na charakter dostaw (często produkcja na zamówienie) utrzymują się przez dłuższe okresy czasu, w związku z czym wyłania się problem czy zaliczkowanie tego rodzaju dostaw, a w szczególności dostaw dla wiadomego z góry odbiorcy w kraju (inwestora) powinno być dokonywane przez centralę handlu zagranicznego. Wydaje się, że środki na ten cel winny być czerpane z kredytów inwestycyjnych, z przyczyn omówionych dokładniej na wstępie.

Istotna zmiana w zakresie kredytowania akredytyw i zaliczek, mająca na celu zmobilizowanie przedsiębiorstw

handlu zagranicznego do prawidłowego i przemyślanego otwierania akredytyw oraz odpowiedniego i ustosunkowania się do zamówień wymagających zaliczkowania, polega na ograniczeniu czasokresu kredytowania akredytyw w zasadzie przez trzy miesiące, zaliczek zaś przez sześć miesięcy, licząc od daty otwarcia akredytywy lub przekazania zaliczki, z tym, że w uzasadnionych wypadkach kredytowanie akredytyw może być przedłużone w granicach dalszych trzech miesięcy.

Przedłużenia okresu kredytowania zaliczek importowych nie przewiduje się.

Szerszego nieco omówienia wymaga zagadnienie kredytowania należności zagranicznych za towary eksportowane. Dotychczasowy kredyt eksportowy finansował należności zagraniczne przez cały okres ich trwania, to jest od momentu ich powstania aż do chwili wpływu waluty eksportowej i uznania rachunku kredytu (eksportowego) jej złotową równowartością przez krajowy bank dewizowy.

System ten — aczkolwiek realizował zasadę ścisłego powiązania kredytu z jego przedmiotem, to jednak nie zawierał on czynników mobilizujących w dostatecznym stopniu centrale handlu zagranicznego do zabezpieczenia sobie najszybszego wpływu waluty za eksportowane towary.

Ponadto kredyt eksportowy udzielany i spłacany według dotychczasowych zasad nie odpowiadał już zmienionym w stosunku do minionego okresu stosunkom w dziedzinie polskiego handlu zagranicznego. Rozwój naszego handlu zagranicznego, zmiany jakie zachodzą w jego strukturze i zasięgu geograficznym, wzrost obrotów z rynkiem kapitalistycznym oraz konieczność utrzymania równowagi polskiego bilansu płatniczego wymagają uelastycznienia form i metod dokonywania operacji handlowych i ich rozliczeń oraz przystosowania do warunków istniejących na rynku kapitalistycznym, przy jednoczesnym pełnym respektowaniu podstawowych wymogów gospodarki planowej i przestrzegania zasad rozrachunku gospodarczego. Pierwsze lata powojennego okresu charakteryzuje w polskim handlu zagranicznym przewaga obrotów z rynkiem socjalistycznym, dlatego też zarówno metody handlu, jak również system rozliczeń i system kredytowania przystosowane były do potrzeb wynikających z operacji handlowych dokonywanych z tym właśnie rynkiem. Wprawdzie już i wówczas występowały operacje handlowe z rynkiem kapitalistycznym, ale miały one z jednej strony znacznie mniejszy zakres, z drugiej zaś — koniunktura kształtowała się pomyślnie dla sprzedawcy (eksportera), formy płatności były więc mniej skomplikowane i zamykały się w zasięgu akredytywy bądź klasycznego inkasa bankowego. W ostatnich jednak latach sytuacja uległa zasadniczym zmianom, przy czym charakter tym zmian, jak również okresy ich powstawania są różne.

Zasadnicze zmiany zaszły przede wszystkim w stosunkach naszego handlu zagranicznego z rynkiem kapitalistycznym, a w szczególności w zakresie wielkości obrotów oraz warunków dokonywania operacji handlowych z tym rynkiem.

Stosunek procentowy obrotów z rynkiem kapitalistycznym do całości obrotów eksportowych wzrósł w ostatnich latach bardzo poważnie. Warunki, na jakich obroty te mogą być dokonywane zmieniły się jednak na gorsze. Na rynku kapitalistycznym daje się wyraźnie odczuwać kryzysowa sytuacja, której następstwem jest dyktowanie cen i warunków płatności nie przez sprzedawcę, lecz przez nabywcę towaru. Walka o zdobycie rynków staje się coraz bardziej zacięta. Jednym z przejawów walki konkurencyjnej na rynku kapitalistycznym jest powszechne stosowanie kredytu, jako korzystniejszej formy zakupu towarów. Powszechność kredytowych form i ich różnorodność powoduje w konsekwencji niejednokrotnie głębokie i bardzo skomplikowane powiązania. Sięgają one często do bazy państwowej, to jest do instytucji i organów państwowych, udzielających gwarancyjnych kredytów eksportowych, zabezpieczających eksporterowi wpływ należności za sprzedany za granicę towar, przy uwzględnieniu najrozmaitszych wariantów ryzyka (kupieckie, transferowe, polityczne itp.).

Pewne zmiany zaszły również w obrotach z rynkiem socjalistycznym w zakresie form rozliczeń. Podstawową formą rozliczeń między krajami rynku socjalistycznego jest tzw. inkaso natychmiastowe, zmniejszające w istotny sposób wysokość środków angażowanych w sferze rozliczeń. Omówione wyżej zmiany nie mogły pozostać bez wpływu na ustawienie kredytu eksportowego, jako źródła finansowania rozliczeń z zagranicą i jednocześnie instrumentu kontroli prawidłowości przebiegu tych rozliczeń.

Zastosowanie inkasa natychmiastowego w obrotach z rynkiem socjalistycznym, rozwój obrotów z rynkiem kapitalistycznym i w konsekwencji wzrost rozmiarów sprzedaży towarów na warunkach kredytowych stały się przyczyną istotnych zmian w strukturze zabezpieczenia kredytu eksportowego.

W minimalnym stopniu angażowany jest obecnie kredyt eksportowy w rozliczeniach z rynkiem socjalistycznym. W obrotach z krajami kapitalistycznymi — na skutek stopniowego wzrostu sprzedaży na warunkach kredytowych — dotychczasowe formy rozliczeń w drodze inkasa lub za pomocą akredytywy zastępowane są formami rozliczeń nie dającymi często pełnej gwarancji realizacji należności z tytułu dostaw. W tych warunkach — w celu stworzenia z kredytu eksportowego skutecznego bodźca dla central handlu zagranicznego, mobilizującego je do zapewnienia sobie jak najszybszej realizacji należności eksportowych oraz w celu uzyskania przez Bank realnego zabezpieczenia udzielonego kredytu eksportowego — konieczne okazało się zaostrzenie rygorów przy udzielaniu tego kredytu. Wyrazem zaostrzenia tych rygorów jest przede wszystkim ścisłe określenie prawidłowych okresów, w ciągu których należności eksportowe mogą stanowić przedmiot kredytu.

Tak więc, jeśli chodzi o należności eksportowe, wynikające z transakcji rozliczanych w drodze inkasa bankowego lub za pomocą akredytywy niepotwierdzonej to okres ich kredytowania nie może w zasadzie wykraczać poza ustalony generalnie prawidłowy cykl rozliczeniowy.

Długość cyklu ustalona została w porozumieniu z Ministerstwem Handlu Zagranicznego i Ministerstwem Finansów na podstawie dotychczasowych doświadczeń w tym zakresie, przy pełnym uwzględnieniu opinii banków dewizowych oraz wyników konsultacji z centralami handlu zagranicznego. Przy ustalaniu długości cyklu rozróżnia się cztery grupy krajów. Poszczególne grupy obejmują ściśle określone kraje w zależności od położenia geograficznego tych krajów, porozumień międzybankowych i przyjętych zwyczajów w stosunkach między bankami. Cykle wahają się w zależności od grupy w granicach od 25 do 65 dni.

Prawidłowy okres kredytowania eksportowych należności zagranicznych wynikających z dostaw kredytowych, ustala się indywidualnie dla poszczególnych transakcji, w zależności od formy rozliczeń za sprzedaż kredytową.

Rozróżnia się sprzedaż kredytową płatną wekslami, sprzedaż kredytową na otwarty rachunek lub inkaso płatne w określonym terminie po wydaniu dokumentów oraz sprzedaż kredytową na poczet planu obrotów roku następnego.

Kredytowanie należności eksportowych, wynikających z dostaw kredytowych płatnych wekslami może odbywać się w zasadzie w ramach terminów płatności weksli z doliczeniem dni pocztowych. Należności eksportowe wynikające z dostaw kredytowych na otwarty rachunek lub inkaso płatne w określonym terminie po wydaniu dokumentów oraz — występujące wyłącznie w obrotach z rynkiem socjalistycznym — należności z tytułu dostaw kredytowych na poczet planu obrotów roku następnego mogą być kredytowane w ramach terminów płatności ustalonych przed złożeniem dokumentów w polskim banku dewizowym.

Należy tu zwrócić uwagę, że warunkiem wymaganym przy kredytowaniu należności eksportowych, wynikających ze sprzedaży towarów na warunkach kredytowych jest uznanie tych należności przez polski bank dewizowy — w odniesieniu do należności zabezpieczonych wekslami — bądź też gwarancja lub pozytywna informacja handlowa banku zagranicznego, uznana przez polski bank dewizowy — w odniesieniu do należności wynikających ze sprzedaży na otwarty rachunek lub inkaso płatne w określonym terminie po wydaniu dokumentów.

Z czego warunek ten wynika? Otóż, o ile należności eksportowe rozliczane w drodze inkasa bankowego lub za pomocą akredytywy nie potwierdzonej są należnościami w pełni zabezpieczonymi, gdyż wydanie towaru i dokumentów towarowych następuje w tym wypadku dopiero po opłaceniu towaru przez odbiorcę, o tyle należności wynikające z dostaw kredytowych, a zwłaszcza dostaw na otwarty rachunek lub płatnych w określonym terminie po wydaniu dokumentów nie zawsze mogą być uważane jako pewne zabezpieczenie kredytu eksportowego.

Dotychczasowe transakcje kredytowe nie są wprawdzie duże, ale wykazują tendencje wzrostu, dotyczą krajów o korzystnych walutach, przedmiotem ich są z reguły artykuły przemysłowe, co w sumie stanowi objaw korzystny dla naszej gospodarki. Brak jednak dostatecznego doświadczenia w dokonywaniu transakcji z krajami kapitalistycznymi, przy jednoczesnej obiektywnej konieczności wzmożenia obrotów z tymi krajami doprowadza w konsekwencji dość często do nieprawidłowości w zawieraniu transakcji kredytowych.

Centrale handlu zagranicznego nie tyle same wychodzą z inicjatywą sprzedaży towarów na kredyt, ile ulegają naciskowi klienta i to często klienta najmniej odpowiedzialnego. Znajduje to wyraz w nieprawidłowym, nie przemyślanym ustalaniu warunków płatności za sprzedany towar. Centrale te nie poinformowane dokładnie o formach i możliwościach sprzedaży kredytowej nie doceniają znaczenia sprzedaży wekslowej, jako najkorzystniejszej ze sprzedaży kredytowych, nie doceniają gwarancji bankowych, sprzedając towar na otwarty rachunek, bez odpowiedniego zabezpieczenia należności. Szczególnie ryzykowne są transakcje rozliczane w drodze inkasa płatnego w określonym terminie po wydaniu dokumentów przez bank zagraniczny.

Z uwagi na to, że sprzedaż na tych warunkach jest w zasadzie wydaniem towaru do rąk odbiorcy przed dokonaniem zapłaty, zapłata ta jest całkowicie uzależniona od solidności kupieckiej tego odbiorcy. Jak wykazuje praktyka, terminy wyznaczone do zapłaty są często przez odbiorców niedotrzymywane. Przyczyny są tu najrozmaitszej natury: dążenie do przedłużenia terminu płatności, trudności transferowe, dążenie do uzyskiwania bonifikat itp.

W tym stanie rzeczy konieczne było ustalenie takich rygorów przy kredytowaniu należności wynikających z eksportu na warunkach kredytowych, które — nie ograniczając możliwości dokonywania przez centrale handlu zagranicznego eksportu na tych warunkach — zabezpieczałyby w pełni należności tych central od zagranicy i tym samym — udzielony na te należności kredyt eksportowy.

Wydaje się, że przyjmowanie jako zabezpieczenie kredytu eksportowego tylko zabezpieczonych odpowiednio należności eksportowych wynikających z dostaw kredytowych, a więc należności uznanych za pewne przez polski bank dewizowy, stanowić winno skuteczny środek do osiągnięcia tego celu.

Zagadnieniem o decydującym znaczeniu dla skuteczności oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw handlu zagranicznego przy pomocy kredytu, wymagającym bezwzględnego uregulowania było zagadnienie tzw. luzów finansowych.

Zjawiskiem występującym prawie powszechnie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego — w szczególności w tych, które dokonują obrotów towarami pochodzącymi z importu wyłącznie lub przeważnie w drodze tranzytu, jest stałe utrzymywanie się wysokich stanów niewymagalnych zobowiązań z tytułu dostaw towarowych. Stany tych zobowiązań kształtują się często znacznie powyżej ogólnych stanów zapasów towarowych (w magazynach, w drodze i wysłanych). Przedsiębiorstwa dysponujące poważnymi kwotami obcych środków z tego tytułu znajdowały się w niezasłużenie korzystnej sytuacji finansowej. Środki te bowiem pozwalały często na sfinansowanie wszelkich występujących w przedsiębiorstwie nieprawidłowości lub też gromadziły się w nadmiernej ilości na rachunkach rozliczeniowych. Stan ten nie mógł oczywiście wpływać korzystnie na przedsiębiorstwo w kierunku likwidacji ewentualnych nieprawidłowości w jego gospodarce i całkowicie uniemożliwiał kontrolę działalności przedsiębiorstwa przy pomocy kredytu, bowiem potrzeba kredytu prawie w ogóle w takich wypadkach nie występowała.

Obowiązujące dotychczas zasady kredytowania przewidywały wprawdzie możliwość eliminacji luzów finansowych przez ograniczenia w wykorzystywaniu kredytu na należności fakturowe, jednak nie gwarantowało to całkowitego eliminowania z dyspozycji przedsiębiorstwa tych luzów. Rozszerzenie możliwości eliminowania luzów finansowych omówionych wyżej zapewnić winna instytucja rachunku zablokowanego. Funkcja tego rachunku polega na gromadzeniu nadwyżek nie wymagalnych jeszcze zobowiązań z tytułu dostaw towarowych — tj. nieprzeterminowanych zobowiązań zagranicznych i krajowych oraz dostaw niefakturowanych — nad wartością zapasów towarów mogących być przedmiotem kredytów.

Z uwagi na wahania wysokości tych nadwyżek stan rachunku zablokowanego podlega odpowiedniej korekcie, której dokonuje się w korespondencji z rachunkiem kredytu na zapasy towarów w dniach regulacji kredytów na podstawie stanów na datę oświadczenia.

Jako uzupełnienie dotychczasowych zasad kredytowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego o istotnym znaczeniu potraktować należy wprowadzenie sankcji w wypadku wystąpienia zadłużenia na rachunku kredytu przeterminowanego w wyniku regulacji kredytu. Wprowadzenie tej sankcji — nieznanej dotychczas przedsiębiorstwom handlu zagranicznego — jest jednym ze środków mających wzmóc zainteresowanie przedsiębiorstw ich gospodarką i mobilizować je w kierunku jak najszybszego likwidowania nieprawidłowości, których wyrazem stał się właśnie kredyt przeterminowany. Obostrzenie rygorów kredytowania należności zagranicznych, eliminowanie z dyspozycji przedsiębiorstwa luzów finansowych przez blokowanie ich na odrębnym rachunku byłoby bezcelowe, gdyby wystąpienie kredytu przeterminowanego nie powo-

dowało żadnych konsekwencji dla przedsiębiorstwa, gdyby kredyt przeterminowany nie powodował zmiany stosunku banku do przedsiębiorstwa.

Wprowadzona w znowelizowanych przepisach sankcja stosowana w wypadku wystąpienia zadłużenia na rachunku kredytu przeterminowanego polega na uzależnieniu pokrywania zobowiązań za towary wobec dostawców krajowych, w ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów od wysokości wpływów na ten rachunek z dnia poprzedniego.

Z przyczyn całkowicie zrozumiałych ograniczenia w pokrywaniu zobowiązań nie mogą być stosowane w odniesieniu do zagranicznych zobowiązań za dostawy towarów. Zobowiązania te korzystają więc z pierwszeństwa przy przeznaczaniu wpływów z dnia poprzedniego i bez względu na wysokość tych wpływów pokrywane są w całości w ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów.

Zaznaczyć tu należy, że ze względu na usprawnienia techniczne zastosowanie sankcji polegającej na ograniczeniu pokrywania zobowiązań z tytułu dostaw towarowych w ciężar rachunku kredytu na zapasy towarów następuje wyłącznie w wypadku wystąpienia kredytu przeterminowanego w wyniku regulacji kredytu na zapasy towarów i kredytów z nim korespondujących. Nie powoduje więc zastosowania sankcji powstania zadłużenia na rachunku kredytu przeterminowanego z tytułu spłaty kredytów nie korespondujących z rachunkiem kredytu na zapasy towarów. Spłata jednak kredytu przeterminowanego powstałego zarówno w wyniku regulacji kredytu na zapasy towarów i kredytów z nim korespondujących jak i w wyniku spłaty innych kredytów dokonywana jest w tym samym trybie, a mianowicie: w okresach między regulacjami kredytów — z wpływów na rachunek kredytu na zapasy towarów z dnia poprzedniego nie wykorzystanych na opłacenie wymagalnych w tymże dniu zobowiązań z tytułu dostaw towarowych, zaś w dniach regulacji — w ramach wolnego zabezpieczenia kredytu na zapasy towarów, zgodnie z obowiązującą kolejnością przeznaczenia tego zabezpieczenia.

Cofnięcie omawianej sankcji uzależnione jest od likwidacji nieprawidłowości, które stały się przyczyną kredytu przeterminowanego. Z uwagi na to, że pełne rozpoznanie co do likwidacji tych nieprawidłowości można uzyskać jedynie na podstawie faktycznego stanu wszelkich elementów stanowiących podstawę kontroli zabezpieczenia i regulacji kredytów na tę samą datę, cofnięcie sankcji może nastąpić wyłącznie w dniu regulacji kredytów na podstawie skontrolowanego oświadczenia przedsiębiorstwa.

W związku z tym wyklucza się możliwość cofnięcia sankcji w okresie między regulacjami kredytów, choćby zadłużenie na rachunku kredytu przeterminowanego w tym okresie zostało spłacone w podanym wyżej trybie, tzn. z wpływów na rachunek kredytu na zapasy towarów nie wykorzystanych na opłacenie zobowiązań z tytułu dostaw towarowych. O cofnięciu sankcji decyduje więc wyłącznie stwierdzenie, że suma przeterminowanych zobowiązań z tytułu dostaw towarowych i zadłużenia na rachunku kredytu przeterminowanego na datę oświadczenia znajduje pełne pokrycie w wolnym zabezpieczeniu kredytu na zapasy towarów, ustalonym w toku kontroli zabezpieczenia kredytów. Stwierdzenie to bowiem jest równoznaczne ze stwierdzeniem, że nieprawidłowości, które spowodowały wystąpienie kredytu przeterminowanego i w konsekwencji zastosowanie sankcji — już w przedsiębiorstwie nie istnieją.

Poza omówionymi już zmianami i uzupełnieniami wprowadzonymi w znowelizowanych przepisach wspomnieć jeszcze należy o wyraźnym określeniu czasokresu kredytowania zapasów towarów.

Znowelizowane przepisy stanowią, że przedmiotem kredytów mogą być zapasy towarów przez okres nie przekraczający 6 miesięcy, licząc od daty ich zakupu. Można dyskutować na temat słuszności przyjęcia takiego właśnie a nie innego okresu kredytowania zapasów towarowych. Stwierdzić jednak należy, że ograniczenie tego okresu w stosunku do nieograniczonego dotychczas żadnym w zasadzie terminem kredytowania zapasów towarowych stanowi poważny krok naprzód w zakresie oddziaływania przy pomocy kredytu na prawidłową gospodarkę towarową przedsiębiorstwa.

Chcąc ogólnie ocenić znowelizowane przepisy o kredytowaniu przedsiębiorstw handlu zagranicznego, wydaje się słuszne stwierdzić co następuje:

1) Nowelizacja przepisów poszła niewątpliwie w kierunku obostrzenia zasad kredytowania w stosunku do zasad dotychczas obowiązujących. Wyrazem tego obostrzenia są:

a) ograniczenie w czasokresie kredytowania zarówno zapasów towarowych jak i środków obrotowych angażowanych w sferze rozliczeń,

b) eliminowanie z dyspozycji przedsiębiorstw handlu zagranicznego luzów finansowych drogą blokowania ich na odrębnych rachunkach tzw. rachunkach zablokowanych,

c) ograniczenia w dopływie środków pochodzących z kredytu w wypadku wystąpienia zadłużenia na rachunku kredytu przeterminowanego w wyniku regulacji kredytów przez wprowadzenie obowiązku stosowania w tych wypadkach sankcji polegającej na uzależnieniu pokrywania zobowiązań za dostawy towarowe od wielkości wpływów z tytułu sprzedaży towarów.

2) Zasady kredytowania ustalone w znowelizowanych przepisach likwidują w bardzo poważnym stopniu nie znajdujące uzasadnienia uprzywilejowanie przedsiębiorstw handlu zagranicznego w zakresie kredytowania w stosunku do pozostałych przedsiębiorstw.

3) Nowe zasady kredytowania zmniejszają w pokaźnych rozmiarach czynności manipulacyjne tak w oddziałach banku jak i w samych przedsiębiorstwach.

4) Znowelizowane przepisy stwarzają podstawę do rozszerzenia i pogłębienia analizy i kontroli działalności przedsiębiorstw handlu zagranicznego ze strony banku, zwiększają możliwość skutecznego oddziaływania na tę działalność przy pomocy kredytu, co stanowi przecież jego istotną funkcję.

5) Udoskonalenie kredytu — w konsekwencji dokonanych zmian — jako instrumentu kontroli i oddziaływania pozwoli na pełniejszą niż dotychczas realizację Uchwały Nr 526 również w stosunku do przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Tak więc wydaje się, że znowelizowane przepisy zawierają szereg czynników mobilizujących z jednej strony przedsiębiorstwo w zakresie prawidłowej gospodarki i umożliwiających z drugiej — prawidłową kontrolę i oddziaływanie na tę gospodarkę przez Bank.

L. Bogobowicz i A. Warchał

BIURA WZAJEMNYCH ROZLICZEŃ W NOWEJ SYTUACJI

W okresie ubiegłych lat byliśmy świadkami silnego rozwoju odmiennych form rozliczeń, a zwłaszcza rozliczeń wzajemnych; dominującą rolę zaczęły — zdawało się — odgrywać biura wzajemnych rozliczeń, w których kompensaty sięgały miliardów złotych. Biura wzajemnych rozliczeń rozwijały się w coraz to innych branżach, usprawniano je, wprowadzono nawet rodzaj biur wzajemnych rozliczeń o charakterze otwartym. Efekt istnienia b. w. r. był oceniany przede wszystkim z punktu widzenia zmniejszania nieprawidłowości wtórnych ich uczestników.

Uchwała nr 527 Prezydium Rządu z dnia 2.7. 1955 r., a przede wszystkim zmiana kolejności płatności, doprowadziły do zasadniczych zmian w strukturze rozliczeń przez to, iż kolosalnie zmniejszył się stan przeterminowanych należności i przeterminowanych zobowiązań fakturowych. Z literatury radzieckiej wnioskujemy, że działanie biur wzajemnych rozliczeń zostało poważnie ograniczone oraz, że w ich miejsce wprowadza się tzw. kompensaty zdecentralizowane. W tych warunkach wskazane wydaje się przedyskutowanie zagadnienia dalszej działalności biur wzajemnych rozliczeń, lub ukierunkowanie zagadnienia wprowadzenia w życie kompensat zdecentralizowanych. W celu możliwie szerokiego potraktowania dyskusji powtórzymy istotę dotychczasowego działania biur wzajemnych rozliczeń.

Działalność b. w. r. przyczyniała się do uproszczeń manipulacyjnych, do likwidacji nieprawidłowości wtórnych i do przyspieszenia krążenia środków obrotowych zaangażowanych w rozliczeniach.

Uproszczenia manipulacji polegały przede wszystkim na zwolnieniu banku podawcy od przyjmowania podaży faktur i przesyłania ich do banku płatnika oraz na zwolnieniu banku płatnika od obowiązku wzywania do zapłaty i od obliczania kar za zwłokę. Co prawda narastały czynności manipulacyjne w oddziale prowadzącym b. w. r., jak jednak wykazała praktyka, nie sięgały one oszczędności pozostałych oddziałów.

Czy wobec zmiany kolejności płatności te uproszczenia manipulacyjne nadal mają miejsce? Niewątpliwie tak, gdyż w obiegu dokumentów nic się zasadniczo nie zmieniło, ponadto zaś w b. w. r. nie występuje zagadnienie kar za zwłokę (do czasu, w którym dokonuje się rozliczeń bez względu na stan rachunku rozliczeniowego); stąd uproszczenia w pracy manipulacyjnej są o tyle nawet większe, że eliminują tę pracochłonną czynność.

Jeśli chodzi o likwidację nieprawidłowości wtórnych, to niewątpliwie b. w. r. nadal funkcje te spełniają, kwestią jednak jest, czy dla tego celu trzeba się rozliczać za pośrednictwem biur wzajemnych rozliczeń, czy też pełną likwidację nieprawidłowości wtórnych zapewnia sama zmiana kolejności płatności.

Ten punkt wydaje się zasługiwać na szczególne, ale za to indywidualne, potraktowanie. Przy ogólnym zadowalającym spadku należności i zobowiązań przeterminowanych, niektóre przedsiębiorstwa i branże wykazują spadek większy, niektóre zaś spadek mniejszy. W tych więc przedsiębiorstwach i branżach, w których oczekiwany spadek nieprawidłowości wtórnych w drodze zmiany kolejności płatności nie został osiągnięty, należałoby działalność b. w. r. utrzymać. Dotyczy to zwłaszcza rozliczeń wewnętrznobranżowych, których struktura powiązań odpowiada warunkom b. w. r., tym więcej, jeśli przedsiębiorstwa te zasługują na pewnego rodzaju uprzywilejowanie. W rozliczeniach kompensacyjnych hierarchia regulowania zobowiązań fakturowych jest jeszcze wyższa, bo — do czasu wprowadzenia rozliczeń w formie ograniczenia wykupu zobowiązań do stanu wzajemnych należności — zrównana praktycznie z płacami (udziela się kredytu na rozliczenia). Niewątpliwie więc rozliczenia za pośrednictwem b. w. r. w większym stopniu oddziałują na likwidację nieprawidłowości wtórnych. Dopiero wtedy, kiedy zobowiązania fakturowe — inkasowe — byłyby płatne także w pierwszej kolejności — wyeliminowanoby w pełni pozostałość obecnej przewagi b. w. r. w punkcie eliminowania nieprawidłowości wtórnych.

Trzecia kolejność regulowania zobowiązań przyniosła kolosalne korzyści. W naszym województwie stan przeterminowanych zobowiązań spadł ze 100 do 17,4, a ich stosunek do ogólnego stanu zobowiązań spadł z 60,8% do 11,9%. Analogiczne dane dla należności przeterminowanych wynoszą: spadek ze 100 do 22,2 oraz spadek z 51,2% do 11,7%.

Zaznaczamy jednak, że od kilku miesięcy stan ten raczej utrzymuje się — ulegając wahaniom zależnym od rozmiaru nieprawidłowości pierwotnych — co oznaczałoby, że działanie zmiany kolejności płatności ustało i że nie doprowadza ona do umiejscowienia nieprawidłowości w źródle ich powstawania. Stagnacja ta w niektórych branżach wystąpiła przy znacznie wyższych stosunkach stanów przeterminowanych, a mianowicie: w branży kablowej spadek przeterminowanych należności nastąpił ze 100 do 62,9. Analogiczne stany w branży graficznej wynoszą: spadek ze 100 do 75,6. To samo mniej więcej można powiedzieć o zobowiązaniach, jeśli uwzględnić branże nie korzystające z kredytu na przeterminowane należności fakturowe.

Czy mamy się zadowolić tymi osiągnięciami w likwidowaniu nieprawidłowości wtórnych? Na pewno nie. Z tym większą jednak rozwagą — podobnie jak to ma miejsce przy kredytowaniu przeterminowanych należności — winniśmy podchodzić do zagadnienia uprzywilejowania przedsiębiorstw, w sensie rozliczania ich w b. w. r., równającemu się w tym względzie przesunięciu płatności do pierwszej kolejności. Nie mamy żadnej wątpliwości, że zasługują na to przedsiębiorstwa dobrze pracujące oraz te branże, które jako całość pracują dobrze, chociaż niektóre z ich przedsiębiorstw nie zostały zaliczone do dobrze pracujących. Wychodzimy z założenia, że w niektórych branżach, tj. posiadających powiązania wewnętrzno-branżowe (np. hutnictwo), istnieje pewnego rodzaju rozrachunek gospodarczy, spotęgowany obowiązującą strukturą rozliczeń z budżetem; stąd też wydaje się, iż branże te trzeba traktować jako całość z punktu widzenia rozliczeń kompensacyjnych i iść im na rękę — jeśli odbija się to z korzyścią dla całej branży (dobrze pracującej).

Przy tej okazji wypadałoby wspomnieć o sugestiach słyszanych w praktyce, aby zobowiązania fakturowe regulować w pierwszej kolejności. Przyczyniłoby się to do wzmocnienia ostrożności i gospodarności przy dokonywaniu zamówień oraz do zbliżenia przedsiębiorstw do korzystania w większym zakresie z kredytu na fundusz płac. Tym baczniej należałoby też śledzić wpływ pierwszej kolejności płatności rozliczeń dokonywanych w b. w. r. na sytuację finansowo-gospodarczą i badać celowość szerszego wprowadzenia w życie tej zasady w rozliczeniach inkasowych.

Funkcja przyspieszenia krążenia środków obrotowych w rozliczeniach za pośrednictwem b. w. r. występowała najwyraźniej zwłaszcza w tzw. rozliczeniach otwartych. W rozliczeniach tych efekt kompensowania polegał przede

wszystkim na tym, że w tym samym dniu pieniądz przepływał z ogniwa końcowego, będącego odbiorcą, do ogniwa początkowego, będącego dostawcą. Rozliczenie to normalnie trwałoby kilka dni np. przy 4-ogniwowym b.w.r. otwartym trwałoby 3—4 dni (zwłaszcza wobec obowiązującej zasady dysponowania saldem z dnia poprzedniego), podczas gdy przy rozliczeniach kompensacyjnych pieniądz w tym samym dniu przepływał przez wszystkie 4 ogniwa, powodując tym samym mniejsze zapotrzebowanie na środki obrotowe.

Tej funkcji b. w. r. zmiana kolejności płatności w niczym nie naruszyła. Słyszy się co prawda zdanie, że w ogólnej sumie środków obrotowych ta ich część, która mogłaby być wycofana w wyniku uczestniczenia w rozliczeniach w bwr jest znikoma i praktycznie nie zezwala się odprowadzić z uwagi na i tak mało precyzyjne planowanie. Odpowiedź na to jest następująca: Wielkość tej nadwyżki zależy od stosunku rozliczeń w bwr do ogólnych obrotów oraz od wielkości przyśpieszenia. Jeśli faktycznie te stosunki są znikome, nie opłaca się wprowadzać tej formy rozliczeń. W dalszym jednak przykładzie wykażemy, że stosunki te nie są znikome. Brak zaś precyzji w planowaniu jest polem dążeń do poprawy i nie dydaktycznie jest popełnianymi jeszcze błędami udowodnić istnienie pewnych zasad.

Można by zaryzykować twierdzenie, że ogólnie biorąc rola bwr straciła na znaczeniu, lecz że nie stały się one formą niewłaściwą, czy zbędną. Szczególnego za to znaczenia nabiera podkreślana już w okresie rozkwitu bwr zasada właściwego doboru uczestników. Zasadniczym kryterium doboru uczestników w chwili obecnej, obok dotychczas stosowanych (sytuacja finansowa, stopień powiązań, sukcesywność dostaw itp.) winno być stwierdzenie stopnia występowania nieprawidłowości wtórnych, ustalenie szybkości krążenia pieniądza i potrzeby jego przyspieszenia oraz klasyfikacja przedsiębiorstw — uczestników (ocena słuszności uprzywilejowania).

Niewątpliwą wadę niektórych z działających bwr była odległość dostawcy i odbiorcy od siedziby bwr. Było to powodem nieraz wręcz wydłużania cyklu rozliczeń poszczególnych przedsiębiorstw, mimo iż łączny cykl rozliczeń wszystkich przedsiębiorstw, wchodzących w skład bwr, uległ pewnemu skróceniu. Ten właśnie moment był decydujący w Związku Radzieckim, przy podejmowaniu decyzji przechodzenia z bwr na kompensaty zdecentralizowane. Gdyby wniknąć w istotę kompensat zdecentralizowanych, to nie zauważymy żadnej dodatkowej funkcji poza właściwymi także dla bwr (zmniejszenie nieprawidłowości wtórnych, uproszczenie manipulacji i przyspieszenie krążenia środków obrotowych) z tym, że w pewnych przypadkach osiąga się skrócenie cyklu rozliczeń, (w stosunku do rozliczeń przeprowadzanych w bwr, a nie w stosunku do rozliczeń za pośrednictwem inkasa bankowego).

Istota kompensat zdecentralizowanych polega na tym, że dla przedsiębiorstw — uczestników otwiera się w ich macierzystych oddziałach banku specjalne rachunki, w ciężar których wykupuje się faktury dostawców objętych rozliczeniami w formie kompensat zdecentralizowanych, na dobro zaś tych rachunków zapisuje się wpływy z analogicznych tytułów. Ponadto w ustalonych czasokresach dokonuje się rozliczeń pomiędzy rachunkiem kompensacyjnym a rachunkiem rozliczeniowym lub rachunkiem kredytu na rozliczenia. Główna więc różnica w stosunku do bwr polega na tym, że zamiast dokonywania kompensat w jednym miejscu (tj. w siedzibie b. w. r.) przeprowadza się je w siedzibie dostawcy i w siedzibie odbiorcy.

Nie wypróbowaliśmy jeszcze szczegółowej techniki i trybu funkcjonowania kompensat zdecentralizowanych, choć nad zagadnieniem tym pracujemy; wydaje nam się jednak, że pomiędzy kompensatami zdecentralizowanymi a kompensatami scentralizowanymi (b. w. r.) jest jedynie ta różnica, że każda z tych form rozliczeń pasuje do odrębnej struktury powiązań występujących pomiędzy przedsiębiorstwami i to wyłącznie z punktu widzenia odległości dostawcy i odbiorcy od siedziby b. w. r.

Kompensaty zdecentralizowane — naszym zdaniem — nie mają pierwszeństwa w kompensowaniu rozliczeń tych przedsiębiorstw, które są położone blisko siebie (np. w bwr hutnictwa żelaza i stali specjalnej na terenie woj. stalinogrodzkiego), natomiast stanowią one jedynie prawidłową formę rozliczeń w tych przypadkach, w których rolę odgrywa odległość. Kapitalnym przykładem tego ostatniego jest na naszym terenie przemysł terenowy. Wzajemne powiązania są bardzo wysokie i dotyczą dużej ilości przedsiębiorstw. Mimo znajomości tych powiązań nie mogliśmy się zdecydować na powołanie b. w. r., gdyż mieliśmy trudności w ustaleniu jego siedziby. Spowodowały to te okoliczności, że np: dwa przedsiębiorstwa częstochowskie, powiązane ze sobą posiadały także wzajemnych kontrahentów w Wodzisławiu, a przedsiębiorstwa np. zawierciańskie — w Cieszynie itd. Gdziekolwiek nie powołanoby siedziby bwr, spowodowałoby to wydłużenie cyklu rozliczeń między dwustronnie powiązanymi przedsiębiorstwami tej samej miejscowości spoza siedziby bwr. Taka struktura (odległościowo rzecz biorąc) powiązań kwalifikuje rozliczenia wyłącznie do kompensat zdecentralizowanych, obecnie dopiero wchodzących w życie.

Dokonywanie kompensat scentralizowanych ma jednak tę przewagę, że zezwala lepiej kontrolować przebieg rozliczeń i oceniać poszczególnych uczestników (kompensata, wykorzystanie kredytu na rozliczenia itp.) o nawet — poprzez elastyczne traktowanie składu uczestników — lepiej kształtować wyniki rozliczeń; kompensaty zdecentralizowane za to wydają się być łatwiejsze do przeprowadzenia manipulacyjnie, gdyż nie pociągają za sobą konieczności rozliczania się tego samego przedsiębiorstwa w dwu oddziałach banku (rozliczenia inkasowe w siedzibie terytorialnie właściwego banku oraz rozliczenia kompensacyjne w banku będącym siedzibą b. w. r.).

W każdym jednak przypadku przy organizowaniu rozliczeń wzajemnych należy brać pod uwagę strukturę powiązań i odległości uczestników między sobą oraz do siedziby b. w. r., ponadto zaś klasyfikację przedsiębiorstw i oddziaływanie na przedsiębiorstwa poprzez system kredytowy i rozliczeniowy.

Trzeba też bacznie śledzić rozwijanie się cech automatyzmu w tych rozliczeniach oraz ciągle analizować strukturę powiązań, gdyż rozliczenia wzajemne nie mogą być powszechną formą rozliczeń, ani formą stałą, warunkując ewentualne zmiany uczestników lub odmienne kształtowanie warunków rozliczeń (np. ograniczanie źle pracujące przedsiębiorstwa do rozliczeń do wysokości należności) w dążeniu do dostosowania ich do aktualnych potrzeb.

W woj. stalinogrodzkim działało swego czasu 12 biur wzajemnych rozliczeń. Dwa z nich zostały zlikwidowane w okresie szczytowego — zdawało się — rozwoju tej formy rozliczeń, gdyż zmieniła się struktura powiązań, pozostałe zaś zostały częściowo skomasowane z jednoczesnym wykluczeniem niektórych uczestników, tak, że w momencie wejścia w życie uchwały nr 527 ilość działających b. w. r. wynosiła 8.

Po zmianie kolejności płatności kryteria istnienia b. w. r. jeszcze się zaostrzyły, tak, że zlikwidowano dwa b. w. r. o charakterze otwartym, rozliczające przedsiębiorstwa branży mięsnej. Powodem likwidacji tych b. w. r. był niski procent kompensaty (ca 27%) (niższy od poprzednio osiąganego), a wyższe zaangażowanie kredytu na rozliczenia

(ca 18%); ponadto główni uczestnicy tych b. w r. zostali zaliczeni do przedsiębiorstw niedobrze pracujących. Poddano też analizie każdego poszczególnego uczestnika pozostałych b.w.r, z punktu widzenia kompensaty, kredytu na rozliczenia, klasyfikacji, odległości od kontrahentów i siedziby b. w. r. oraz wpływu ewentualnego wykluczenia z b. w. r. na całość rozliczeń danego b. w. r. W ten sposób wyłączono z b. w. r. hutnictwa żelaza huty stosunkowo najbardziej oddalone od siedziby b. w. r., a przedsiębiorstwa przemysłu koksochemicznego, mieszczące się w Wałbrzychu, ograniczono do rozliczania w b. w. r. należności dotyczących wyłącznie uczestników woj. stalinogrodzkiego; wzajemne zaś rozliczenia przedsiębiorstw tego przemysłu z terenu Wałbrzycha rozliczane są w trybie normalnym.

Szczegółowo też dyskutowano sprawę dalszego działania b. w. r. otwartych.

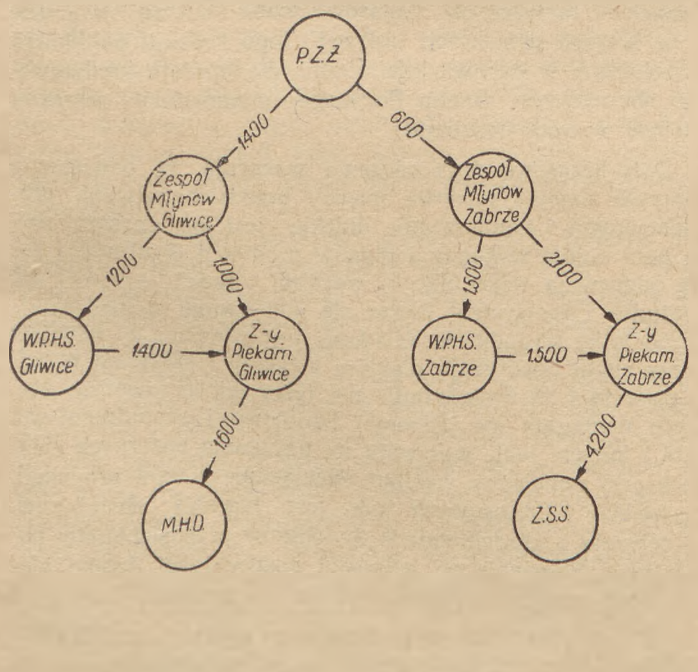
Na przykładzie b. w. r. branży młynarskiej przedstawia się momenty uzasadniające dalsze istnienie tego rodzaju b. w. r. Obroty miesięczne wynoszą 16.000.000 zł i dotyczą 9 uczestników z terenu miast Gliwic i Zabrza. Kompensata wynosi przeciętnie przeszło 30%, gdyby zaś wyłączyć tzw. uczestników jednostronnych, kompensata wynosiłaby przeszło 50% — wyliczając ją metodą stosowaną w naszym województwie — vide Wiadomości NBP nr 2/1955 str. 73, a więc tę mniej korzystną. Rozliczenia dokonywane są co 3 dni, co też obniża kompensatę, ale za to przyspiesza krążenie środków obrotowych. Kredyt na rozliczenie występuje b. rzadko, w niektórych miesiącach sięgając ca 3—4% w stosunku do obrotów.

Poszczególni uczestnicy b. w. r. kompensują się następująco:

Zespół Młynów Gliwice	— 40%
Zespół Młynów Zabrze	— 20%
W. P. H. S. Gliwice	— 30%
W. P. H. S. Zabrze	— 50%
Zakłady Piekarnicze Zabrze	— 80%
Zakłady Piekarnicze Gliwice	— 50%

Jednostronnie występują:

PZZ Zabrze (jako dostawca) oraz ZSS i MHD (jako odbiorcy — ostatnie ogniwo). Poza PZZ Zabrze wszystkie przedsiębiorstwa zostały zaliczone do dobrze pracujących.



Powiązania przedstawia poniższy schemat, przy czym podane cyfry dotyczą obrotów całomiesięcznych, stąd wykazują kompensatę znacznie wyższą od uprzednio podanej, a dotyczącej rozliczeń trzydniowych.

Jakie korzyści osiągają uczestnicy rozliczeń?

1. Przyspieszają krążenie środków obrotowych w wyniku obowiązywania trzydniowych rozliczeń.

2. Przyspieszają przepływ pieniądza od MHD poprzez Zakłady Piekarnicze do Zespołu Młynów i do P. Z. Z. o prawie 3—4 dni; przy normalnym bowiem inkasie pieniądz, którym MHD uregulowało należność wobec Zakł. Piekarniczych dotarłby do P. Z. Z. w najlepszym przypadku za 3—4 dni.

3. Zwalniają środki obrotowe przeznaczone na uregulowanie płatności wobec dostawcy ze względu na to, że w tym samym momencie (a nie w dniu następnym czy dalszych) dysponują środkami otrzymanymi od odbiorcy (kapitalny przykład W. P. H. S. Zabrze, lub Zakł. Piekarniczych Zabrze — vide schemat).

Ponadto usprawniona jest manipulacja bankowa. Jeśli dodać, że ta forma rozliczeń w tym przypadku „nic nie kosztuje", a zarówno przedsiębiorstwo jak i zainteresowane oddziały banku chcą ją utrzymać — nie widzimy powodów zmiany obecnego stanu rzeczy — mimo, że nieprawidłowości wtórne — jako jeden z powodów powoływania do życia b. w. r., w tym przypadku nie odgrywają żadnej roli.

Zadecydowaliśmy także utrzymać działalność pozostałych b. w. r., np. hutnictwa żelaza — którego obroty miesięczne przekraczają pół miliarda zł, kompensata wynosi prawie 60%, a kredyt na rozliczenie występuje jedynie w ca 5%. To bwr rozlicza miesięcznie 10.000 sztuk faktur: bwr koksochemii, z obrotami 300 milionów zł, kompensatą 75% a kredytem 6%, rozliczające miesięcznie 3.000 sztuk faktur i inne, o nieco niższych obrotach i kompensatach, ale za to o podobnej strukturze powiązań.

W dużej mierze opieraliśmy się o wyniki klasyfikacji i o wyniki rozliczeń w b. w. r. — biorąc w dużej mierze pod uwagę stanowisko przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych — w sprawie korzystania z tej formy rozliczeń. W zakończeniu niniejszego artykułu stawia się pewne tezy dyskusyjne:

1. Zmiana kolejności płatności ograniczyła potrzebę przeprowadzania kompensat i stosowania kompensacyjnych form rozliczeń, nie powoduje jednak obowiązku likwidowania rozliczeń kompensacyjnych. Wzajemne kompensaty przyczyniają się do dalszego eliminowania nieprawidłowości wtórnych.

2. Kompensaty zdecentralizowane nie stanowią formy rozliczeń wchodzącej w miejsce dotychczasowych b. w. r., lecz właściwe są dla tych — dwustronnie powiązanych uczestników, którzy są położeni blisko siebie a daleko od siedziby b. w. r.

3. Efektem działania b. w. r. jest nie tylko eliminowanie nieprawidłowości wtórnych, lecz także uproszczenie manipulacji bankowej oraz przyspieszenie krążenia środków obrotowych, a w związku z tym możność wycofania pewnej części środków z obiegu.

J. Szyrocki
Stalinogród

W SPRAWIE REALIZACJI UCHWAŁ LIPCOWYCH

Przebieg wykonania planu sześcioletniego wskazuje na poważne rezerwy, które tkwią w zakładach produkcyjnych. Niewykorzystanie tych rezerw wynika ze zbyt wolnego tempa w jakim wprowadzamy nową technologię, niepełnego wykorzystania mocy produkcyjnej zainstalowanych maszyn, niewłaściwego ich rozmieszczenia w budynkach fabrycznych, nierealizowania założeń wzrostu wydajności pracy. Czynniki te decydują w zasadzie o przekraczaniu planowanych kosztów wytwarzania i niewykonywania zadań akumulacji. Dyskusje przeprowadzane w zakładach produkcyjnych nad projektami planu pięcioletniego doprowadziły do przyjęcia kontrplanów, w których założono zwiększenie poprzednio przewidzianej ilości produkcji, uzyskanie wyrobów w lepszym gatunku i w bardziej atrakcyjnym asortymencie oraz poprawę wskaźników ekonomicznych.

Uchwała Nr 526 Prezydium Rządu, którą wprowadzono na przełomie dwóch tak ważnych okresów w życiu gospodarczym, powinna stanowić jeden z czynników, jakie w znacznym stopniu przyczynią się do poprawy wskaźników ekonomicznych przemysłu. Na podstawie posiadanego już doświadczenia można rozpocząć dyskusję w „Wiadomościach", w jakim stopniu obowiązujące obecnie przepisy kredytowe stanowią oręż odpowiedni dla realizacji zadań jakie stoją przed Bankiem w najbliższym czasie.

Cenny przyczynek do dyskusji mogłoby stanowić opublikowanie doświadczeń zdobytych w drodze konsultacji przeprowadzonych w Banku Państwa ZSRR i w Państwowym Banku Czechosłowacji.

Wydaje się bardzo potrzebne przekazywanie zdobytych tą drogą wiadomości i obserwacji, odczuwa się również brak żywszej i krytycznej wymiany poglądów zarówno na temat metod realizacji uchwały Nr 526 jak i innych zasad kredytowania obowiązujących w Narodowym Banku Polskim, skuteczności i celowości niektórych sankcji, rozwoju pomocy dla przedsiębiorstw wykonujących zgodnie z założeniami zadania planu techniczno-przemysłowo-finansowego, usuwanie przejawów zbędnej formalistyki i biurokracji.

Sankcja przechowywania nieopłaconych materiałów i towarów na odpowiedzialność odbiorcy nie znalazła dotychczas zastosowania w szerszym zakresie. Wpływ na oględne jej wprowadzanie ma ta okoliczność, że kontrola przestrzegania decyzji Banku wiąże się z poważnymi trudnościami technicznymi, a przede wszystkim jest bardzo problematyczna, wymaga dużej ilości dość pracochłonnych inspekcji.

Warunkiem zastosowania ZP A 68/55 jest dokładna znajomość technologii i materiałoznawstwa danej branży. Skierowanie uwagi Banku na surowce, które w okresie trwania sankcji są niepotrzebne do produkcji nie może przynieść większych efektów, a jednocześnie z punktu widzenia gospodarczego niesłuszne będzie wydanie zakazu zużywania materiałów przeznaczonych na przykład na remonty okresowe, które decydują niekiedy o wykonaniu planu produkcji.

Przechowywanie nieopłaconych materiałów i towarów na odpowiedzialność odbiorcy nie odpowiada całokształtowi naszych stosunków między jednostkami gospodarczymi, nie może spowodować szybkiego upłynnienia zapasów, lub uregulowania należności przez złego płatnika.

Stosowanie akredytywy jako przymusowej formy rozliczeń jest znacznie elastyczniejszą, bardziej skuteczną i mniej pracochłonną metodą oddziaływania.

Istotne jest to, że ten sposób walki ze skłonnościami do chomikarstwa można wprowadzić zarówno do większej jak i mniejszej ilości artykułów; poza przeanalizowaniem portfelu zamówień oraz rachunków dostawców nie wiąże się on z dodatkowymi trudnościami; natomiast „pomoc sąsiedzka" zaopatrzeniowców jest stosunkowo łatwa do ujawnienia. Nie bez znaczenia jest okoliczność, że przedsiębiorstwa i jednostki nadrzędne są w odpowiednim czasie powiadomione o decyzji Banku i nie zachodzi groźba zahamowania produkcji.

Tendencje wynikające z uchwały Nr 526, zmierzające do oddziaływania w zasadzie na wykonanie planowanej akumulacji i obniżenia kosztów nie powinny spowodować osłabienia kontroli bankowej w zakresie gospodarki zapasami. Skłonności do gromadzenia zbędnych rezerw materiałowych występują jeszcze dość często — a jednocześnie nowy kierunek pracy odwrócił nieco uwagę naszą od tych zagadnień. Poważny wpływ na gromadzenie nadmiernych zapasów, na brak właściwej współpracy pionów technicznych — a szczególnie głównych mechaników — z działami zaopatrzenia w zakresie planowania materiałów na remonty. Powodem tego może być i ta okoliczność, że plan zapotrzebowania na materiały przeznaczone na remonty, sporządzany przez głównych mechaników, przejmuje służba zaopatrzeniowa bez ściślejszej korekty, natomiast koszty remontów bieżących i okresowych, które stanowią jeden z elementów kosztów wytworzenia, podlegają znacznym przeobrażeniom na szczeblach: centralnych zarządów, ministerstw i Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego. W toku tych dyskusji niektóre pozycje ulegają skreśleniu. Porównanie wartości materiałów planowanych na remonty i ich zużycie wskazuje, że w wielu branżach z tego tytułu narastają zbędne remanenty. Sprawa walki z nadmiernymi zapasami materiałowymi nie może przestać interesować nas tylko dlatego, że włączamy się w zagadnienia związane z akumulacją i kosztami. Problemem, którym Narodowy Bank Polski nie zajmie się bezpośrednio, ale powinien wystąpić z inicjatywą dokładnego jego zbadania jest przeanalizowanie wskaźników stanów normatywnych i faktycznych zapasów materiałowych w ZSRR i w krajach demokracji ludowej. Tego rodzaju publikacja przekazana w odpowiedniej formie dla aparatu kredytowego Narodowego Banku Polskiego stanowiłaby poważną pomoc w pracy codziennej.

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że powiązanie poprzez umowy planowe między przedsiębiorstwami produkcyjnymi i handlowymi dalekie jest od doskonałości, a przy ocenie wykonania planów produkcji dominującą rolę odgrywają wskaźniki — wartości i ilości — natomiast gatunek i asortyment bierze się pod uwagę w sporadycznych tylko wypadkach. Wiadome jest również, że ustalone ceny zbytu faworyzują niektóre artykuły i skłaniają przedsiębiorstwa do wytwarzania nie tylko takich towarów, których domagają się jednostki handlowe i zaopatrzeniowe, ale i innych, jakie wpływają na uzyskanie pozornych efektów przy mniejszym wysiłku. Powiązanie planów produkcji, sprzedaży i finansowych nie jest również dostateczne, a uchwała o uprawnieniach dyrektorów przedsiębiorstw pozostawia kierownikowi jednostki gospodarczej daleko idące kompetencje w zakresie wyboru asortymentu.

Charakterystyczne i wymagające większej wnikliwości są te okoliczności, kiedy przedsiębiorstwo utrzymuje się na ogół w normatywie finansowym, ale jest to wynikiem szybszej rotacji pewnej grupy artykułów, co nie wyklucza istnienia i produkowania wyrobów mimo braku zleceń.

Przy ujawnianiu ponadnormatywnych stanów surowców, upłynnienie może nastąpić przez zużycie i sprzedaż. Na-

gromadzone lub zwiększające się stany wyrobów gotowych mogą spowodować znacznie większe straty, podważają celowość działalności gospodarczej, są dowodem, że przedsiębiorstwo nie spełnia tych zadań do których zostało powołane. Instrukcja kredytowa i uchwała Nr 526 przewidują znacznie szerszy wachlarz sankcji w stosunku do zapasów materiałowych wówczas, gdy kredytowanie wyrobów gotowych ograniczone jest tylko terminem, co może okazać się mało skuteczne przy bogatym asortymencie i wskazanych różnicach rotacji. Z tych okoliczności wynika, że w toku kwalifikacji zagadnienie wyrobów gotowych powinno być równorzędne z wykonaniem planowanej akumulacji i kosztów wytwarzania produkcji, surowo należy oceniać uchybienia występujące w tym zakresie, a co niemniej istotne badać nie tylko przekraczanie normatywów finansowych, lecz także analizować rotację przynajmniej asortymentów podstawowych.

Ograniczenie się Banku do oddziaływania jedynie do przypadków przekroczenia normatywów finansowych może być uzasadnione trudnościami technicznymi. Ujawnianie jednak niechodliwych wyrobów gotowych jest niezbędne z uwagi na kontrolę właściwą i bieżącą. Przedsiębiorstwo produkujące asortymenty niechodliwe w granicach planu lub ponad plan nie powinno korzystać z dodatkowej pomocy finansowej, mimo że w pozycji wyrobów gotowych w bilansie jego nie stwierdzimy zasadniczych nieprawidłowości.

Jedną z sankcji wynikającą z uchwały Nr 527, a powodującą poważne nieporozumienia jest kredytowanie przedsiębiorstw pod gwarancją jednostek nadrzędnych.

Wnioski wpływające z oddziałów w identycznych w zasadzie okolicznościach wykorzystuje się niejednolicie. Przyznać również należy, że na tym odcinku są zasadnicze wątpliwości. Pismo skierowane do oddziałów wojewódzkich wskazało w zasadzie w jakich okolicznościach należy stosować kredytowanie pod gwarancją jednostki nadrzędnej. Departamenty kredytów odnoszą się jednak oględnie do inicjatywy oddziałów. Wpływ na ten stan mają pobudki teoretyczne, znikoma skuteczność sankcji dla całości gospodarki narodowej, brak należytego uzasadnienia oddziaływania tym rygorem kredytowym oraz ograniczone, do dość krótkiego okresu, możliwości realizowania tej sankcji. System rozliczeń z budżetem powoduje często poważne zahamowania w przekazywaniu przedsiębiorstwom należnych im środków. Ministerstwa i centralne zarządy nie mogą dotować w ciągu całego roku jednostek gospodarczych według założeń planowych i w ustalonych ustawowo terminach, z tego tytułu muszą powstawać opóźnienia lub niedobory.

W pewnych okolicznościach powstaje brak środków nie zawiniony przez zainteresowane przedsiębiorstwo i właściwą jednostkę nadrzędną, a sankcja nie odniesie większego skutku. Niezależnie od powyższego, w przypadku poniesienia strat ponadplanowych w ubiegłym roku pełne dotacje wpływają nie wcześniej jak w końcu drugiego kwartału następnego roku. W tych warunkach w ciągu dwóch kwartałów zachodzi konieczność ustalenia terminu ekspirowania gwarancji po kilku miesiącach od jej złożenia, to jest w tak odległym terminie, kiedy nie zna się możliwości przekazania kwot należnych przedsiębiorstwu lub potrzeb w uzupełnieniu funduszów własnych podległej jednostki. Minimalna jest celowość działania „gwarancji" w czwartym kwartale, to znaczy wówczas gdy ministerstwa nie rozporządzają wolnymi kwotami, skuteczność tej sankcji w stosunku do jednego przedsiębiorstwa powoduje automatycznie brak środków w innym. Można się spotkać z poglądem o uzasadnieniu kredytowania przedsiębiorstwa „pod gwarancją" wówczas, gdy osiąga ono wyniki finansowe gorsze od zaplanowanych, a to dla wywarcia nacisku również i na centralny zarząd.

Jednostka nadrzędna zainteresowana wówczas będzie w poprawie wykonania planowanych wskaźników, a to w celu nieuszczuplania niezbędnych środków dla innych podległych zakładów. Załóżmy, że przedsiębiorstwo w stosunku do którego wystąpiliśmy z właściwym wnioskiem nie poprawi wyników a gwarancja zostaje zrealizowana. Musi wystąpić wówczas niedobór tam, gdzie nie zaistniałby normalnie, to znaczy w przedsiębiorstwie wykonującym wskaźniki planowane.

Podane argumenty miały na celu ustalić w jakich okolicznościach sankcja kredytowania pod gwarancją nie powinna mieć w zasadzie zastosowania, nie oznacza to jednak, że w stosunku do postępowania jednostek nadrzędnych, powodujących opóźnienia w przekazywaniu dotacji, Bank ma przyglądać się biernie. Zjawiskiem dość powszechnym jest przetrzymywanie środków wpływających na rachunki Centralnych Zarządów, a to w celu „udzielenia" pomocy w przypadkach poważnych trudności na przykład wypłaty pracownikom.

Pewną, odmienną od dotychczasowej, sankcję gwarancji można by zastosować jako ochronę funduszów własnych przedsiębiorstw, ale w tym przypadku, gdy brak dotacji spowodowany jest celowym zatrzymywaniem środków na rachunkach jednostek nadrzędnych. System finansowy i kredytowy nie powinien mieć intencji preferowania przedsiębiorstw nie wykonujących wskaźników ekonomicznych, na niekorzyść tych, które te zadania w pełni wykonują lub osiągają wyniki lepsze.

Natomiast w gestii Narodowego Banku Polskiego jest kontrola możliwie szybkiego dopływu środków z budżetu, tam gdzie są one przeznaczone, a należy przyznać, że na tym odcinku aparat kredytowy nie wykorzystał wszystkich możliwości.

W wyniku obecnej organizacji odprowadzania należności z tytułu podatku obrotowego oraz w świetle przepisów uchwały Nr 526, dotyczących akumulacji przez przedsiębiorstwa środków niezbędnych na wypłatę funduszu płac, jednostki gospodarcze o krótkim cyklu produkcyjnym oraz te, które opłacają podatek obrotowy są w znacznie wygodniejszej sytuacji od zakładów wytwarzających niektóre podstawowe środki zaliczone do grupy A, a będące dźwignią rozwoju naszej gospodarki. Brak środków na wypłatę funduszu płac nie stanowi jedynego dowodu niewykonywania zasadniczych wskaźników ekonomicznych, a charakterystyczny jest tylko dla pewnej grupy przedsiębiorstw i jest uzależniony od momentów często obiektywnych, jak na przykład profil produkcji, planowana wysokość akumulacji, a więc te czynniki, które nie należą do sfery oddziaływania „złotówką".

Zakładając więc, zgodnie z intencją uchwały Nr 526, że udzielenie kredytu na fundusz płac stanowi silny bodziec, przy pomocy którego Bank ma wpływać na przedsiębiorstwa, wydaje się słuszne rozciągnięcie tej metody oddziaływania na jednostki gospodarcze, które z niej dość przypadkowo wyeliminowano. Przyjęcie zasady równych praw wszystkich przedsiębiorstw wymaga uelastycznienia czasokresu akumulacji, uregulowania kredytowania półfabrykatów i produkcji w toku oraz modyfikacji zasad odprowadzania należności z tytułu podatku obrotowego.

Przepisy obecne preferują niesłusznie branże o krótkim cyklu produkcyjnym, ewentualne zmiany mogłyby pójść w kierunku dostosowania okresu akumulacji do potrzeb branży oraz uwarunkowania jej od właściwego wysyłania wyrobów gotowych. Niektóre przedsiębiorstwa uzależniają bowiem ekspedycję produkowanych artykułów od terminów wypłat, a nie możliwości wysyłki, powodując nieuzasadnione zahamowanie cyrkulacji towarów.

Przedsiębiorstwa o długim cyklu produkcyjnym mają na ogół wysokie stany zapasów produkcji w toku i półfabrykatów. Pozostaje więc nadal aktualna kwestia kredyto-

wania wymienionego środka normowanego według oświadczeń doraźnych w tych przedsiębiorstwach, w których ewidencja prowadzona jest należycie. Ustalenie stanów faktycznych produkcji w toku i półfabrykatów jest sprawą trudną, żmudną, wymagającą znajomości księgowości. Ponieważ jednak inspekcje, których przedmiotem są te zagadnienia, wystarczy przeprowadzić w stosunkowo dłuższych okresach czasu, a znajomość rachunkowości i branżowych planów kont jest niezbędna dla normalnej pracy kredytowej, stąd i można pokusić się o przeprowadzenie tego rodzaju kontroli.

Przy uwzględnieniu tych postulatów przedsiębiorstwa nie zaliczone do dobrze pracujących zrówna się w zasadzie w zapotrzebowaniu środków na wypłatę na fundusz płac i spowoduje się dalsze zwiększenie pokrycia kredytem uzasadnionych stanów ponadnormatywnych. Sprawa słuszności udzielania kredytu na wypłatę funduszu płac w przypadkach trudności płatniczych była wielokrotnie podważana.

W naszych obecnych warunkach wydaje się jednak oczywisty fakt, że kredyt na ten cel w tej lub innej formie musi być udzielany, a jeśli nie korzystają z niego niektóre branże nie jest to wynikiem prawidłowej pracy wszystkich przedsiębiorstw lecz korzystania z cudzych nieodprowadzonych, najczęściej do budżetu, środków, manipulacji centralnych zarządów środkami otrzymanymi z budżetu, tego rodzaju sytuacji w których dominują w bilansach „inne zobowiązania", a więc z punktu widzenia prawidłowej gospodarki finansowej zjawisk co najmniej niekorzystnych. Teza o nieudzielaniu kredytu na fundusz płac nie może być na razie zrealizowana, istotne w tej chwili jest zrównanie wszystkich branż pod względem praw i potrzeb oraz kiedy i jak tej pomocy udzielać. Przyjęta zasada sporządzania dla przedsiębiorstw nie korzystających z dodatkowej pomocy, tak zwanych planów działania jest bezsprzecznie korzystna i pozwala kontrolować stopień likwidacji zasadniczych uchybień, dlatego też w stosunku do przedsiębiorstw, które realizują w terminie podjęte zamierzenia oraz nie wykazują w międzyczasie innych dotychczas nie ujawnionych odchyleń od zasad gospodarki prawidłowej, kredyt na fundusz płac powinien udzielać oddział finansujący. Natomiast do decyzji centrali i ministerstw można pozostawić raczej te przypadki, w których stwierdza się brak poprawy sytuacji, niekonsekwentne stanowisko przedsiębiorstwa i jego władz nadrzędnych. Tego rodzaju uregulowanie sprawy uelastyczni oddziaływanie Banku i zlikwiduje wiele formalizmu, który się na tym odcinku zakradł.

Przepisy uchwały Nr 526 są bardzo rygorystyczne, wymagają one w dziesiątkach, a nawet setkach przypadków decyzji Prezesa Narodowego Banku Polskiego i resortów. Przepisy o udzielaniu kredytu na fundusz płac są przykładem skłonności do przesadnego centralizmu w naszym życiu gospodarczym i omijają niesłusznie te instancje, które mogą ponosić odpowiedzialność za swoje postępowanie. Dotychczasowe zasady udzielania kredytu na fundusz płac negują w zasadzie opinie oddziałów finansujących, które przychodzą z reguły w opóźnionym terminie, przyczyniają się do zbędnego pośpiechu, gorączkowego załatwiania spraw i wydawania decyzji pochopnych. Wydaje się sprawą bezsporną, że całość przepisów o udzielaniu kredytu na fundusz płac przedsiębiorstwom rozliczającym się z budżetem centralnym wymaga w najbliższym czasie radykalnych zmian.

Stopniowanie sankcji i większa ich różnorodność zwiększają skuteczność kontroli, zmuszają do głębszej analizy pracy przedsiębiorstwa. Zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania, które w obecnych warunkach nie zmienia w zasadzie zasad współpracy oddziału z przedsiębiorstwem, powinno stanowić poważne ostrzeżenie dla zainteresowanego ministerstwa. Tego rodzaju sytuacja w gospodarce planowej, że jedno z przedsiębiorstw jest w obliczu „bankructwa" nie wypełnia zadań do którego zostało powołane i stanowi ogniwo zbędne może być wynikiem wyjątkowo ostrych sprzeczności. Formalnym dowodem tego jest zaangażowanie decyzji Prezesa Narodowego Banku Polskiego w sprawach dotyczących obostrzonych zasad kredytowania, co powinno wiązać się z drugostronnym zobowiązaniem ministra do informowania o przebiegu sytuacji w podległym mu przedsiębiorstwie.

Tendencje do zwiększenia zakresu uprawnień dyrektorów znajdą swój wyraz w zmianach kompetencji ministerstw, również i ta okoliczność wskazuje na stosowanie jedynie w wyjątkowych okolicznościach obostrzonych zasad kredytowania.

Natomiast zdarzają się dość liczne przypadki, że przedsiębiorstwa zakwalifikowane w ciągu kilku kwartałów do źle pracujących, nie likwidują stwierdzonych uprzednio uchybień.

Na tego rodzaju sytuację może mieć wpływ również i nie wystarczające zainteresowanie się przedsiębiorstwem ze strony jednostki nadrzędnej. Zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania w tych okolicznościach będzie stanowczo przedwczesne, natomiast tolerowanie istniejącego stanu może spowodować narastanie nieprawidłowości i związane z tym pogłębianie się trudności finansowych. Wydaje się, że w tych przypadkach dalsze udzielanie niektórych kredytów powinno należeć do decyzji właściwego departamentu, który mógłby je wydać po uzyskaniu zobowiązań centralnego zarządu lub zainteresowanych służb ministerstwa (zaopatrzenie, zbyt, księgowość itp.). Tego rodzaju postępowanie zdyferencjonuje metodę działania, pozwoli zwracać uwagę centralnych zarządów lub ministerstw na tak zwane czerwone punkty. Wydaje się, że obecnie jest już pewna ilość przedsiębiorstw w stosunku do których można tą drogą uzyskać poprawę wyników, lub też ustalić w jakim stopniu niektóre z trudności mają charakter obiektywny i zaostrzenie sankcji nie przyniesie pożądanych efektów. Powołanie odrębnego przepisu nie grozi zbędną kazuistyką lub przesadną drabiną oddziaływania a stanowić będzie jedynie dowód uelastycznienia postępowania.

Zasadniczym wskaźnikiem, który stosujemy w toku kwalifikacji przedsiębiorstw jest wykonanie planowanej akumulacji, zagadnienie przekraczania kosztów własnych w ZP A/55 przekazane zostało do kompetencji dyrektora oddziału, jako czynnik dodatkowy. Warto by się może jeszcze raz zastanowić nad słusznością przyjętej konstrukcji.

W przyjętym systemie tkwi duże niebezpieczeństwo koncentrowania uwagi przedsiębiorstw na produkcję artykułów, których cena zbytu jest możliwie wysoka i istnieje łatwiejsza możliwość uzyskania jak najwyższej akumulacji. Przyjęta koncepcja usuwa z pierwszego miejsca walkę o obniżenie kosztów własnych i związane z tym bezpośrednio zagadnienie wydajności pracy. Zwraca natomiast uwagę na ustalenie najbardziej dochodowego asortymentu produkcji, następują więc dość wyraźne ciążenia do zbyt „fiskalnego" ujmowania zadań przedsiębiorstwa socjalistycznego. Wykonanie zadań obniżenia kosztów własnych jest podstawowym wskaźnikiem ekonomicznym, który kwalifikuje przdsiębiorstwo, wskazuje on na właściwe wykorzystanie pracy żywej i uprzedmiotowionej. Ewentualna obawa przed produkcją artykułów niezbywalnych, nie może być groźbą przy odpowiedniej ocenie wyrobów gotowych. W ostatecznym rachunku bezsporne jest, że od wykonania planu obniżenia kosztów uzależniona jest akumulacja.

Pozostawienie obecnego wskaźnika, jako decydującego, jest o tyle trudne do zrealizowania, że przy ewentualnej likwidacji zadań finansowych i jednoczesnym zwiększeniu uprawnień dyrektorów przedsiębiorstw w zakresie dostosowania produkcji do potrzeb technicznych, akumulacja w po-

szczególnych okresach może być realizowana z pewnymi odchyleniami, co nie świadczy jednak o tym, że nie będą wykonane kwoty z planu techniczno-przemysłowo-finansowego.

Zagadnienia maksymalnego zainteresowania przedsiębiorstwa do zakwalifikowania go do przedsiębiorstw dobrze pracujących wymaga wprowadzenia możliwie szerokiego wachlarza bodźców, a więc i takich które bezpośrednio wpływają na bilansowe wyniki działalności. Można stwierdzić, że nie powinny występować trudności finansowe w przedsiębiorstwie, które przez okres na przykład jednego roku wykonują zaplanowane podstawowe wskaźniki ekonomiczne i w tym okresie zaliczono go do dobrze pracujących. Ewentualne zadłużenie z tytułu kredytu przeterminowanego w tak pracującym przedsiębiorstwie spowodowane było przyczynami obiektywnymi i niezawinionymi i istnieją przesłanki do postawienia wniosku dokonywania w części lub całości bonifikaty z tytułu dodatkowych odsetek związanych z tym kredytem.

F. Sztykgold

UWAGI O KREDYCIE NA FUNDUSZ PŁAC

Uchwała Prezydium Rządu Nr 526 wyposażyła aparat kredytowy Banku w bardziej czułe i skuteczne instrumenty kredytowania i kontroli. Jedną z form pogłębionego kredytowania i kontroli jest system bodźców powstały na bazie odmiennego traktowania przedsiębiorstw dobrze pracujących i przedsiębiorstw nie wykonujących swych planów oraz łamiących dyscyplinę płatniczą. Ta odmienność podejścia szczególnie jaskrawo występuje w zakresie polityki udzielania kredytu na fundusz płac.

Celem niniejszego artykułu jest chęć podzielenia się z czytelnikami „Wiadomości" doświadczeniami, jakie uzyskano w okresie od wejścia uchwały w życie przy realizacji zarządzenia Prezesa NBP Nr A/57 z dnia 30 lipca 1955 roku, w części dotyczącej udzielania kredytu na fundusz płac przedsiębiorstwom nie zaliczonym do grupy przedsiębiorstw dobrze pracujących. W szczególności chodzi tu o wyjaśnienie techniki, metod i sposobów operowania tym ważnym instrumentem oddziaływania, tym więcej, że wyżej wymienione zarządzenie — podobnie jak przy stosowaniu obostrzonych zasad kredytowania — nie mogło i nie może dać przepisu na dokładne i bezbłędne postępowanie przy udzielaniu kredytu na fundusz płac.

Zanim przystąpimy do omawiania tematu zastanówmy się jaka jest rola kredytu na fundusz płac w odniesieniu do przedsiębiorstw nie zaliczonych do grupy przedsiębiorstw dobrze pracujących.

Jak wiadomo kredyt na fundusz płac może być udzielany przedsiębiorstwom nie zaliczonym do grupy dobrze pracujących w wyjątkowych przypadkach.

Dotychczasowa praktyka wykazuje, że kredyt na fundusz płac jest na ogół udzielany przedsiębiorstwom nie zaliczonym do grupy dobrze pracujących, które po raz pierwszy występują z wnioskiem. Główny nacisk kładzie się na to, aby kredyt ten jak „najdrożej sprzedać". Jak wskazuje praktyka „dobra sprzedaż" kredytu sprowadzała się i sprowadza do tego, że udzielając kredyt stawiało się przed ministerstwem warunki, od wykonania których uzależniało się dalsze udzielanie kredytu na fundusz płac. Warunki te w większości przypadków sprowadzają się do postulowania usunięcia konkretnych przyczyn powodujących brak środków na rachunku rozliczeniowym na dokonanie wypłaty, przy równoczesnym podaniu konkretnego okresu czasu wykonania tych warunków.

Na podstawie dotychczasowych obserwacji można stwierdzić, że operowanie kredytem na fundusz płac w odniesieniu do przedsiębiorstw nie zaliczonych do grupy dobrze pracujących występują dwa zasadnicze zagadnienia, których pozytywne rozwiązanie gwarantuje skuteczność całej akcji.

1. Kto się zwraca w imieniu ministerstwa do Banku z wnioskiem o udzielenie kredytu na fundusz płac dla przedsiębiorstwa nie zaliczonego do grupy dobrze pracujących oraz z kim Bank współpracuje przy załatwianiu tego wniosku i realizacji warunków uzależniających dalsze udzielanie kredytu.

2. Rola terenowego aparatu kredytowego Banku przy załatwianiu wniosku o kredyt na fundusz płac i realizacji warunków uzależniających dalsze udzielanie kredytu.

Uwagi nasze odnośnie powyższych zagadnień ograniczymy do grupy przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym. Dodać równocześnie należy, że rozciągają się one również na przedsiębiorstwa powiązane z budżetami terenowymi i przedsiębiorstwa spółdzielcze.

Ad 1. Zgodnie z uchwałą Nr 526 (§ 15) przedsiębiorstwom, które nie osiągają planowych wskaźników finansowych, a w szczególności nie wykonują planu akumulacji, ponoszą straty ponadplanowe oraz prowadzą nieprawidłową gospodarkę w zakresie środków obrotowych, udzielenie kredytu na fundusz płac może nastąpić w wyjątkowych przypadkach, jedynie na podstawie decyzji Prezesa Narodowego Banku Polskiego lub z jego upoważnienia — zastępcy Prezesa, powziętej na wniosek ministra, któremu przedsiębiorstwo podlega.

Zarządzenie Nr A/57 postanawia, że udzielenie kredytu na fundusz płac przedsiębiorstwom nie zaliczonym do dobrze pracujących wymaga w odniesieniu do państwowych przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym — zgody Prezesa Banku (lub zastępcy Prezesa), udzielonej na wniosek właściwego ministerstwa.

Nie jest rzeczą przypadku, że wyżej wymienione akty normatywne dopuszczają składanie wniosków przez ministra lub ministerstwa. Takie postawienie sprawy w dużym stopniu przyczyniło się do uelastycznienia procedury załatwiania wniosków o kredyt na fundusz płac, zostawiając aparatowi kredytowemu Centrali Banku „wolną rękę" przy wyborze kontrahenta z ramienia danego ministerstwa. Ma to doniosłe znaczenie, zwłaszcza jeśli się uwzględni moment konieczności zabezpieczenia egzekutywności i wykonalności warunków („cena kredytu") pozostawionych przed ministerstwem w przypadku pozytywnego załatwienia wniosku.

Brak środków na rachunku rozliczeniowym na dokonanie wypłaty wynagrodzenia za pracę w przedsiębiorstwie nie zaliczonym do grupy dobrze pracujących pozostaje w ścisłym związku zasadniczo z następującymi elementami bilansowymi:

a) niedoborem funduszów własnych w obrocie,

b) nadmiernymi, zbędnymi, gospodarczo nie uzasadnionymi zapasami wyłączonymi z kredytowania,

c) nadwyżką przeterminowanych należności fakturowych nad zobowiązaniami,

d) zamrożeniami środków obrotowych w pozaplanowych robotach kapitalnych,

e) zamrożeniami środków w należnościach pozainkasowych.

Pomijamy tu — dla przejrzystości rozumowania — inne nieprawidłowości, które mogą mieć miejsce w konkretnym przedsiębiorstwie (na przykład niedokredytowanie).

Szczególnie niebezpieczne są dla gospodarki przedsiębiorstwa elementy objęte punktami a) i b), ponieważ dowodzą one występowania poważnych nieprawidłowości na odcinku wykonywania planów akumulacji, kosztów własnych produkcji towarowej, rozliczeń z budżetem i gospodarki zapasami.

Niewykonywanie planów akumulacji, przekraczanie planów kosztów własnych produkcji towarowej, zła gospodarka zapasami uwarunkowane są całym zespołem przyczyn ekonomicznych — pierwotnych, które wpłynęły na ten stan rzeczy.

I tak na przykład zbyt niska wydajność pracy, zła organizacja produkcji, słabe opanowanie technologii produkcji, brak norm zużycia materiałowego, brak norm czasowych itd. przyczyniają się bezpośrednio do przekraczania planu kosztów własnych, które z kolei bezpośrednio rzutują na niekorzystne wykonywanie planu akumulacji. Niska jakość pracy załogi (pracownicy zbyt słabo przysposobieni do wykonywania pracy — nie przeszkoleni), niska jakość surowca, nierytmiczność produkcji, produkcja bezumowna, zbyt częste, nieuzasadnione zmiany profilu produkcji itd. powodują to, że produkcja gotowa napotyka na trudności w zbycie, które bezpośrednio wpływają na niewykonanie planu sprzedaży i na gromadzenie się nadmiernych, zbędnych, gospodarczo nie uzasadnionych zapasów. Podkreślić również wypada, że niewykonanie planu sprzedaży rzutuje także (obok niewykonania planu kosztów własnych) na niewykonanie planu akumulacji.

Pisząc o powyższym chcemy zwrócić uwagę na fakt, że likwidacja na przykład niedoboru funduszów własnych w obrocie, zapasów nadmiernych, zbędnych i gospodarczo nie uzasadnionych może być realizowana z sukcesem tylko wtedy, jeśli zapewni się pełne lub częściowe usunięcie wymienionego wyżej przykładowo zespołu przyczyn ekonomicznych — pierwotnych, które wpłynęły bezpośrednio na niewykonanie planu akumulacji, przekroczenie planu kosztów własnych produkcji towarowej i złą gospodarkę zapasami. Jak wiemy, za występowanie w przedsiębiorstwie przyczyn ekonomicznych — pierwotnych odpowiedzialne są w przedsiębiorstwie, właściwym centralnym zarządzie i ministerstwie takie komórki organizacyjne, jak działy, wydziały i departamenty — zaopatrzenia, produkcji, zbytu, planowania i pion finansowy.

Na marginesie dodać należy, że styl pracy kredytowego aparatu oddziału i Centrali Banku w wielu przypadkach charakteryzuje nierównomierność nasilenia współpracy poszczególnych komórek organizacyjnych Banku z właściwymi — odpowiedzialnymi za całokształt wyników pracy przedsiębiorstwa — komórkami organizacyjnymi przedsiębiorstwa, centralnego zarządu czy też ministerstwa. Przejawia się to w nieproporcjonalnym (graniczącym niemal z wyłącznością) nasileniem współpracy pionu kredytowego Banku z pionem finansowym, bez uwzględnienia żywszych kontaktów z pionem zaopatrzenia, produkcji i zbytu, kontrolowanych i kredytowanych jednostek gospodarczych.

Wracając do tematu stwierdzić musimy, że wybór odpowiedniej jednostki organizacyjnej ministerstwa do współpracy przy załatwianiu wniosków o kredyt na fundusz płac oraz — co najważniejsze — współpracy przy realizacji warunków postawionych przed ministerstwem w przypadku pozytywnego załatwienia wniosku, nie jest sprawą drugorzędną.

Jak uczy nas doświadczenie, różny jest stopień możliwości oddziaływania pionu finansowego danej jednostki gospodarczej na komórki zaopatrzenia, produkcji, zbytu itp., a więc komórki bezpośrednio współodpowiedzialnej za występowanie nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa.

W przypadkach gdzie takie oddziaływanie pionu finansowego na te komórki jest dostateczne, kontrahentem Banku przy załatwianiu wniosków o kredyt na fundusz płac oraz do współpracy przy realizacji warunków stawianych ministerstwu w razie pozytywnego załatwienia wniosku, może być departament finansowy właściwego resortu.

Natomiast w tych przypadkach, gdzie takie oddziaływanie jest niedostateczne należy się zastanowić czy nie zachodzi konieczność żądania od resortu składania wniosków o kredyt na fundusz płac z podpisem ministra, wiceministra, czy też generalnego dyrektora — wychodząc z założenia, że przez zaangażowanie autorytetu ministra, wiceministra lub generalnego dyrektora, możemy w poszczególnych przypadkach uzyskać w efekcie lepsze rezultaty, szczególnie w zakresie lepszego zabezpieczenia egzekutywności i wykonywania warunków postawionych przed ministerstwem w przypadku pozytywnego załatwienia wniosku o udzielenie kredytu na fundusz płac.

Takie rozwiązanie sprawy gwarantuje, iż minister, wiceminister lub generalny dyrektor zapoznany z konieczności ze złym stanem gospodarczym i finansowym przedsiębiorstwa składającego wniosek o udzielenie kredytu na fundusz płac wyda odpowiednie polecenie właściwym departamentom resortu (na przykład zaopatrzenia, produkcji, zbytu, finansowemu itd.), zmierzające do usunięcia występujących nieprawidłowości, w szczególności poleci jak najlepsze wykonanie warunków postawionych przez Bank w przypadku pozytywnego załatwiania wniosku.

Analizując praktykę, jaka wykształciła się w Centrali Banku na wyżej omawianym odcinku, stwierdzić musimy, że w przeważającej większości departamenty kredytowe współpracują przy załatwianiu wniosków i realizacji warunków z odpowiednimi departamentami finansowymi ministerstw. Do rzadkich raczej przypadków należy otrzymywanie z resortu wniosków podpisanych przez ministra, wiceministra czy też generalnego dyrektora.

Skoro mowa o wnioskach o kredyt na fundusz płac, składanych przez ministerstwa, nie od rzeczy będzie dokonanie pobieżnej oceny jakości tych wniosków.

Przeglądając przedkładane przez resort wnioski musimy dojść do przekonania, że zarówno na szczeblu centralnego zarządu (w mniejszym stopniu) jak i ministerstwa (w większym stopniu) panuje automatyzm. Polega on na tym, że centralny zarząd przekazuje wniosek przedsiębiorstwa niemal natychmiast do resortu, po uprzednim zaopatrzeniu go w klauzulę treści popierającej dany wniosek. W resorcie historia się powtarza z jeszcze większym spłyceniem zagadnienia.

Rzadko można się spotkać z własną (centralnego zarządu i ministerstwa) oceną sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa składającego wniosek lub własnymi wnioskami czy też komentarzami.

Nierzadko zdarza się również, iż resort po uzyskaniu pozytywnej decyzji z Banku nie przekazuje do zainteresowanego przedsiębiorstwa (oczywiście via centralny zarząd) warunków postawionych przez Bank przy pozytywnym załatwieniu wniosków. Do bardzo rzadkich należą te przypadki, w których — na skutek warunków złożonych przez Bank — przesyła się do przedsiębiorstwa (via centralny zarząd) zarządzenia gwarantujące realizację warunków postawionych przez Bank ministerstwu.

Również sama treść wniosków przedkładanych przez resort pozostawia wiele do życzenia.

Do rzadkich należą te wnioski, w których dokładnie podane są nieprawidłowości, ich wielkość (wartość), waga,

przyczyny powstania oraz przewidywane przedsięwzięcia które podjęto, lub będą podjęte w celu ich usunięcia.

Za ten stan rzeczy winę ponosi zarówno przedsiębiorstwo, centralny zarząd, ministerstwo, jak również aparat kredytowy Banku na wszystkich trzech szczeblach (oddział, oddział wojewódzki i Centrala).

Szczególną winę należy tu przypisać oddziałom kredytującym bezpośrednio przedsiębiorstwo składające wniosek. One to bowiem powinny zwrócić uwagę przedsiębiorstwu na niedostateczną jakość treści składanych wniosków. Pouczenie w tym względzie przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt na fundusz płac stokrotnie się opłaca, ponieważ centralny zarząd, a w większym jeszcze stopniu i resort, otrzymując dobrze sporządzony wniosek, aktywniej mogą się włączyć do likwidacji nieprawidłowości, jakie występują w danym przedsiębiorstwie.

Niemniejszą winą należy obarczyć za ten stan rzeczy również departamenty kredytowe Centrali. One to bowiem powinny spowodować takie zorganizowanie przez resort trybu opracowywania wniosków przez przedsiębiorstwa i centralne zarządy, aby jakość przedkładanych w Centrali wniosków nie budziła zastrzeżeń.

Również — naszym zdaniem — niedostateczna jest współpraca departamentów kredytowych z centralnymi zarządami i ministerstwami przy samej realizacji warunków postawionych resortowi w wypadku pozytywnego załatwienia wniosku o kredyt na fundusz płac. O to samo można mieć pretensje do terenowego kredytowego aparatu Banku.

Ad. 2. Najwięcej kłopotów, jakie nastręcza realizacja przepisów o udzielaniu kredytu na fundusz płac dla przedsiębiorstw niezaliczonych do grupy dobrze pracujących, zaobserwować można — jak wynika z praktyki — na odcinku ustalenia właściwej roli terenowego kredytowego aparatu Banku przy załatwianiu wniosku o kredyt na fundusz płac i realizacji warunków, uzależniających dalsze udzielanie kredytu.

Naszym zdaniem terenowy aparat kredytowy Banku przy operowaniu kredytem na fundusz płac powinien zwrócić szczególną uwagę, że trzy zasadnicze momenty gwarantują wykorzystanie tego instrumentu przy realizacji właściwej polityki kredytowej Banku, a mianowicie (dotyczy to szczególnie oddziałów operacyjnych):

a) dokonanie wnikliwej oceny (analizy) przyczyn powodujących brak środków na rachunku rozliczeniowym na dokonanie wypłaty wynagrodzenia w danym przedsiębiorstwie,

b) właściwe opracowanie opinii,

c) konkretne oddziaływanie na przedsiębiorstwo w kierunku likwidacji nieprawidłowości, od realizacji której uwarunkowano ministerstwu dalsze udzielanie kredytu na fundusz płac.

Jak już kilkakrotnie wspominaliśmy — w przypadkach udzielenia kredytu na fundusz płac stawiamy ministerstwu warunki, od realizacji których Bank uzależnia dalsze udzielanie tego kredytu. Postawienie realnych i właściwych postulatów ministerstwu uwarunkowane jest stopniem znajomości nieprawidłowości występujących w konkretnym przedsiębiorstwie. Aby móc negatywnie lub pozytywnie (stawiając w drugim przypadku resortom odpowiednie warunki) załatwić wniosek ministerstwa, departament kredytowy musi mieć dokładnie naświetlone przyczyny nieprawidłowości występujących w danym przedsiębiorstwie. Celowi temu służy właśnie instytucja opinii opracowanych przez oddziały odnośnie składanych przez resorty wniosków o kredyt na fundusz płac.

Badając przesyłane przez oddziały opinie stwierdzić należy dużą różnorodność rozwiązań tekstowych, tabelarycznych, układowych itp. Wprawdzie zarządzenie Nr A/57 pozostawia — i słusznie — „wolną rękę" oddziałom w doborze formy, układu, ujęcia tekstowego opinii, tym niemniej nie leżało w intencji autorów wspomnianego zarządzenia, ażeby pozostawioną w tym względzie swobodę wykorzystać dla spłycenia opracowania opinii. Tak się też niestety w wielu przypadkach stało. Przyczyn tego zjawiska należy dopatrywać się nie w swobodzie pozostawionej oddziałom odnośnie wyboru formy, układu, ujęcia tekstowego wniosku, ile raczej w niepoważnym traktowaniu przez oddziały prac związanych z opracowaniem opinii. Fakt konieczności opracowania opinii do wniosku o kredyt na fundusz płac powinien zobligować oddział do wnikliwego przenalizowania przyczyn nieprawidłowości występujących w danym przedsiębiorstwie. Nie wystarczy na szczeblu Centrali do podjęcia decyzji pozytywnego czy też negatywnego załatwienia wniosku, opinia, w której oddział ujmuje przyczyny braku środków na rachunku rozliczeniowym następująco:

„...a) niedobory funduszów własnych w obrocie,

b) zapasy wyłączone z kredytowania",

nie podając konkretnego stanu na konkretny dzień, wyżej wymienionych nieprawidłowości. Nie podaje również czy w ostatnim okresie obserwowano pogłębianie się tych nieprawidłowości, czy też wykazują one tendencję malejącą. Wreszcie ani jednym zdaniem nie określa przyczyn powstania niedoborów funduszów własnych (na przykład niewykonanie planu akumulacji, przekroczenie planu kosztów własnych produkcji towarowej) oraz występowanie zapasów wyłączonych z kredytowania (zapasy nadmierne, trudności w zbycie z uwagi na niską jakość wyrobów, przekroczenie kosztów itp.).

Do nielicznych przypadków zaliczyć można opinie, w których podawano przyczyny ekonomiczne — pierwotne niewykonywania planu akumulacji i kosztów własnych produkcji towarowej oraz złej gospodarki zapasami.

Na palcach policzyć można te opinie, w których oddziały sugerują postawienie takich czy innych warunków ministerstwu w przypadku udzielania kredytu na fundusz płac.

Z powyższego wynika prosty wniosek. Sporządzenie opinii powinno poprzedzić wnikliwe przealizowanie (bez opracowywania wielostronicowych elaboratów) przyczyn występujących nieprawidłowości a nie tylko ograniczania się do taksatywnego ich wyliczenia.

Musimy sobie uprzytomnić rolę, jaką spełnia opinia przy wydawaniu przez Prezesa decyzji. Departament kredytowy ma prawo żądać od oddziałów dokładnego naświetlenia sytuacji i przyczyn i to zarówno w wypadku opinii negatywnej jak i pozytywnej.

Odnosi się wrażenie, że oddziały nie dość doceniają korzyści, jakie im w udziale przypadają, jeśli opracowanie opinii poprzedzi wnikliwe przenalizowanie sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw. Chodzi tu o materiał, który powinien być natychmiast wykorzystany do bieżącej polityki kredytowej, która powinna się wyrazić między innymi we wzmocnieniu oddziaływania na przedsiębiorstwo w kierunku likwidacji występujących nieprawidłowości.

Trzeba zrozumieć, że rola oddziału nie kończy się w momencie sporządzenia opinii i udzieleniu — po uprzednim uzyskaniu przez resort pozytywnej decyzji Prezesa — kredytu na fundusz płac. Jest to bowiem dopiero początek akcji, którą po otrzymaniu warunków postawionych resortowi przy udzielaniu kredytu, należy z całą rzetelnością prowadzić.

Jak już wyżej wspomnieliśmy właściwe opracowanie opinii wymaga poważnego podejścia do tego zagadnienia

ze strony oddziału. Zastanówmy się teraz jak powinna wyglądać właściwie sporządzona opinia?

Na wstępie należy przeprowadzić podział ogółu wniosków i opinii na przypadki, kiedy przedsiębiorstwa zwracając się po raz pierwszy o kredyt na fundusz płac oraz kiedy przedsiębiorstwa zwracają się po raz wtóry, trzeci itd.

Naszym zdaniem opinia oddziału odnośnie wniosku o kredyt na fundusz płac złożonego przez przedsiębiorstwa po raz pierwszy powinna się składać z dwóch zasadniczych części:

a) wyliczenie nieprawidłowości (na przykład niedobór funduszów własnych w obrocie wynosi według stanu na dzień 31.3. bieżącego roku 1.000/m), z równoczesnym podaniem przyczyn bezpośrednich (na przykład niewykonanie planu akumulacji w czwartym kwartale ubiegłego roku, w kwocie 500/m i w pierwszym kwartale bieżącego roku o 500/m, przy równoległym przekroczeniu planu kosztów własnych produkcji w czwartym kwartale ubiegłego roku o 400/m i w pierwszym kwartale bieżącego roku o 400/m) oraz ewentualnym podaniem przyczyn ekonomicznych — pierwotnych niewykonywania planów akumulacji i kosztów własnych produkcji towarowej (na przykład niska wydajność pracy, zła organizacja produkcji, brak norm zużycia materiałowego i norm czasowych, niewykonanie planu sprzedaży z uwagi na niską jakość lub wady wyrobów gotowych). Podobnie postępujemy przy innych nieprawidłowościach (na przykład zapasy). Wskazane jest podanie czy wyliczone nieprawidłowości wykazują w rozwoju czasowym tendencję malejącą, czy też rosnącą.

b) sugestie odnośnie ewentualnych warunków, jakie należałoby zdaniem oddziału postawić przed ministerstwem w wypadku pozytywnej decyzji Prezesa. Któż inny jak nie oddział bezpośrednio kontrolujący i kredytujący dane przedsiębiorstwo jest władny wysuwać co i jak należy zrobić w przedsiębiorstwie, aby usunąć występujące nieprawidłowości. Nie chcemy bynajmniej, aby opracowywać zaraz cały plan sanacji. Nie. Chodzi o to, aby „sprzedając" kredyt, stawiać przed resortem rozsądne i realne żądania.

Poza tym — zdaniem naszym — oddziały nie powinny się uchylać od wysuwania sugestii rekapitulującej całość opinii, to jest wyrażenie swojego zdania czy wniosek przedsiębiorstwa o udzielenie kredytu na fundusz płac powinien być załatwiony pozytywnie, czy też negatywnie.

Tak sporządzona opinia oddziału pozwoli — oprócz podjęcia przez Prezesa słusznej decyzji pozytywnego lub negatywnego załatwienia wniosku resortu — na realne zorganizowanie pomocy i współpracy resortu i centralnego zarządu z danym przedsiębiorstwem, którego wynikiem powinno być całkowite lub znaczne zlikwidowanie występujących nieprawidłowości. Zbyt małe sukcesy uzyskane (bo o takich już można obecnie mówić) w akcji likwidacji nieprawidłowości, wywołanej postawionymi przed resortem warunkami, wynikają właśnie z wad treściowo-analitycznych, charakteryzujących większość przesyłanych wniosków i opinii.

Jeśli chodzi natomiast o opinię wniosków o kredyt na fundusz płac, kiedy przedsiębiorstwa zwracają się o udzielenie kredytu po raz wtóry, trzeci itd., to wówczas opinia powinna być opracowana tak, ażeby z niej jasno wynikało, jak przebiega realizacja warunków postawionych resortowi. Jak wiemy realizacja warunków (likwidacja nieprawidłowości) w danym okresie może przebiegać w trojaki sposób:

a) nieprawidłowości likwidują się,
b) nieprawidłowości utrzymują się bez zmian,
c) nieprawidłowości pogłębiają się.

Na marginesie dodać należy, że — naszym zdaniem — w przypadku a) dalsze udzielanie kredytu może mieć miejsce w przypadku b) kredyt na fundusz płac w zasadzie nie powinien być udzielony (dopuszczalne są tu jednak wyjątki, zwłaszcza jeśli z charakteru warunków wynika możność dokonania likwidacji danej nieprawidłowości jedynie w okresie bezpośrednio poprzedzającym ostateczny termin likwidacji), w przypadku c) kredyt na fundusz płac nie powinien być udzielony.

Przesyłane do departamentu opinie oddziałów dotyczące wyżej wymienionych przypadków budzą największe zastrzeżenia. Przede wszystkim zastrzeżenia te powstają na tle zbytu lakonicznego formułowania tekstu opinii wyrażającego się niekiedy w stwierdzeniu: „ w związku z niewykonywaniem warunków postawionych resortowi w piśmie departamentu z dnia..... postulujemy o negatywne załatwienie wniosku o kredyt na fundusz płac dla przedsiębiorstwa x". Albo: „W związku z realizowaniem przez przedsiębiorstwo warunków postawionych ministerstwu w piśmie departamentu z dnia ..... proponujemy pozytywne załatwienie wniosku o kredyt na fundusz płac przedsiębiorstwu X". Nie ulega chyba wątpliwości, że tak opracowana opinia nie może stanowić wystarczającej podstawy dla podjęcia decyzji przez Prezesa.

Musimy sobie uzmysłowić, że nie fakt realizacji lub nierealizacji przez przedsiębiorstwo warunków postawionych przez Bank resortowi w momencie pozytywnego załatwienia po raz pierwszy wniosku o kredyt na fundusz płac, decyduje o dalszym udzieleniu lub nieudzieleniu kredytu. Decydujący w tym względzie jest fakt, czy przedsiębiorstwo, centralny zarząd i ministerstwo, realizując warunki Banku doprowadziło do likwidacji występujących nieprawidłowości, znajdującej swój wyraz w realnym, liczbowym spadku tych nieprawidłowości, wynikającym z porównania stanu na przykład niedoboru funduszów własnych w obrocie czy też zapasów wyłączonych z kredytowania, podanego w poprzedniej (pierwszej) opinii oddziału, ze stanem aktualnie istniejącym.

Dobrą ilustracją tego zagadnienia będzie przykład, jaki miał miejsce przy załatwianiu wniosku o kredyt na fundusz płac, złożonego przez przedsiębiorstwo po raz drugi w odstępie okresu półtoramiesięcznego po złożeniu pierwszego wniosku. Zgodnie z sugestiami oddziału departament załatwiając pierwszy wniosek resortu uwarunkował dalsze udzielanie kredytu na fundusz płac od złożenia przez centralny zarząd zaakceptowanego przez ministerstwo planu likwidacji nieprawidłowości występujących na odcinku wykonywania planów akumulacji i kosztów własnych produkcji oraz na odcinku gospodarki zapasami. Plan taki został złożony. Przewidywał on wprowadzenie norm zużycia materiałowego, norm czasowych, poprawę organizacji produkcji, szkolenie personelu, podniesienie jakości produkcji, wzrost wydajności pracy itd.

Oddział, opiniując drugi wniosek przedsiębiorstwa, zaproponował... „negatywne załatwienie wniosku o kredyt na fundusz płac przedsiębiorstwu x, ponieważ plan sanacji nie jest wykonywany".

Po uzyskaniu dodatkowo z oddziału danych liczbowych charakteryzujących aktualny stan nieprawidłowości okazało się, że w owym przedsiębiorstwie nastąpiła znaczna poprawa zarówno na odcinku wykonywania planów akumulacji i kosztów własnych produkcji jak i na odcinku zapasów. Po bliższym zbadaniu sprawy okazało się, że oddział stojąc sztywno na gruncie realizacji przez przedsiębiorstwo poszczególnych punktów planu uzdrowienia, zgubił bieg rozwoju sytuacji gospodarczej i finansowej w przedsiębiorstwie, wyrażający się — jak już wyżej wspomniano — realnym, liczbowym spadkiem nieprawidłowości. Trzeba przynać oddziałowi, że nie wszystkie

punkty planu były realizowane. Trudno jednak sztywno trzymać się litery planu, podczas gdy sytuacja ulega znacznej poprawie, pomimo niezrealizowania pewnych (zresztą nielicznych) punktów uzdrowienia. Oczywiście negatywna opinia oddziału nie mogła być w tym przypadku uwzględniona.

Zdaniem naszym — opinia oddziału odnośnie wniosku o kredyt na fundusz płac, złożonego przez przedsiębiorstwo po raz wtóry, trzeci itd. powinna się składać z trzech zasadniczych części:

a) wyliczenia nieprawidłowości oraz wyceny ich według ostatnio posiadanego stanu. Przy czym podkreślić tu należy, że oddział powinien podać stany wszystkich nieprawidłowości podanych w pierwszej opinii. Oprócz tego, gdyby wystąpiły nowe nieprawidłowości, to należy je również podać. Takie rozwiązanie sprawy pozwala na liczbowe ujęcie dynamiki nieprawidłowości. Zdarzały się bowiem przypadki, że oddział podał w pierwszej opinii nieprawidłowości powodujące brak środków na rachunku rozliczeniowym, na przykład niedobór funduszów własnych w obrocie, wywołany ponoszeniem ponadplanowych strat oraz zamrożenia środków w należnościach pozainkasowych, natomiast w drugiej opinii podał zapasy wyłączone z kredytowania i zamrożenie środków w pozaplanowych robotach kapitalnych, nic nie mówiąc co się stało z poprzednio wykazanymi nieprawidłowościami. Utrudniało to wyrobienie sądu odnośnie przebiegu likwidacji tych nieprawidłowości. Nie wiadomo było, czy nieprawidłowości te zostały zlikwidowane, czy też przestały one interesować oddział;

b) ocenę likwidacji nieprawidłowości;

c) ewentualne sugestie odnośnie postawienia resortowi nowych warunków w wypadku pozytywnej opinii oddziału.

Tak opracowana opinia ma zaletę konsekwentnego realizowania polityki kredytowej, stanowiącej równocześnie dla Centrali doskonałą informację z przebiegu realizacji warunków postawionych resortowi przy załatwianiu pierwszego wniosku o kredyt na fundusz płac. Pomaga ona również Centrali w wywieraniu nacisku na resort i centralny zarząd w kierunku aktywniejszego włączenia ich do współpracy z przedsiębiorstwem.

Najważniejszym zadaniem oddziałów przy operowaniu kredytem na fundusz płac jest aktywne oddziaływanie na przedsiębiorstwo w kierunku likwidacji nieprawidłowości, od realizacji której uwarunkowano ministerstwu dalsze udzielanie kredytu na fundusz płac. Nie będziemy tym zagadnieniem bliżej się zajmowali, uważając, że podobne postępowanie należy do normalnych obowiązków wynikających z przepisów instrukcji służbowej.

S. Sopiński

PRZEGLĄD NIEKTÓRYCH ARTYKUŁÓW WYDAWNICTW EKONOMICZNYCH

O ISTOCIE KREDYTU

Dyskusja o istocie i funkcjach kredytu, której główne fragmenty referowaliśmy w Nr 12/1955 „Wiadomości", doprowadziła, jak się wydaje, do wyjaśnienia niektórych podstawowych pojęć, początkowo wywołujących poważne różnice zdań.

Można przyjąć, że dyskusja wyjaśniła, iż podstawową przyczyną obiektywności kredytu jako kategorii ekonomicznej w gospodarce socjalistycznej jest nierównomierność procesów gospodarczych.

M. Kucharski w artykule p. t. **„Dalsze uwagi o obiektywnym uwarunkowaniu kredytu socjalistycznego"** (Finanse, Nr 1, 1956) tej nierównomierności przypisuje „przejściowe osiadanie na rachunkach bankowych czasowo wolnych środków pieniężnych, jak również kredytową formę redystrybucji tych środków niezbędną dla zapewnienia właściwej organizacji ruchu okrężnego środków obrotowych przedsiębiorstw".

Również nierównomierność procesów gospodarczych jako podstawę obiektywnej konieczności kredytu przyjmuje **J. Wierzbicki** w artykule p. t. **„Uwagi na temat istoty i funkcji socjalistycznego kredytu"** (Finanse, Nr 1, 1956), który daje — szerszą niż to się potocznie przyjęło — interpretację pojęcia nierównomierności: „należy mieć na uwadze nie tylko sezonowość występowania poszczególnych procesów w skali ogólnogospodarczej, lecz i nierównomierności w przebiegu poszczególnych procesów technologicznych, wyrażające się nierównomiernym rozłożeniem w czasie nakładów na produkcję. Nierównomierności te muszą przejawiać się tak w ruchu okrężnym środków w poszczególnych socjalistycznych przedsiębiorstwach (państwowych oraz spółdzielczych), jak i w skali całej gospodarki narodowej".

Nie została natomiast wyrównana różnica poglądów co do innych, przez niektórych dyskutantów wysuwanych przyczyn obiektywnego charakteru kredytu. W szczególności chodzi tu:

a) o odmienności w charakterze kredytu w gospodarce spółdzielczej w porównaniu do kredytu w obrębie gospodarki państwowej, a zatem o różnice co do istoty kredytu w zależności od tego czy uczestnikami stosunków kredytowych są różne podmioty własności socjalistycznej, czy też zorganizowane jednostki gospodarcze w obrębie jednej i tej samej własności państwowej;

b) o specyficzny rodzaj kontroli pieniądzem wykonywanej przy pomocy kredytu nad przebiegiem produkcji, podziału i obrotu. Na te dwa zjawiska zwraca uwagę **M. Kucharski**, upatrując w nich — obok nierównomierności procesów gospodarczych — dalsze źródła obiektywnego charakteru kredytu. Przeciw temu występuje natomiast **T. Kierczyński** w omówionym uprzednio artykule oraz **J. Wierzbicki.**

M. Kucharski twierdzi, że w przypadku kredytowania spółdzielni (poza rolnictwem), podobnie jak i kredytowania gospodarki rolnej zespołowej i indywidualnej, obiektywna potrzeba kredytu nie wynika z nierównomierności procesów gospodarczych, lecz z działania prawa planowego (proporcjonalnego) rozwoju gospodarki, inaczej mówiąc, z potrzeby odpowiedniego wyposażenia przedsiębiorstw niepaństwowych i gospodarstw indywidualnych w środki trwałe i obrotowe dla wykonania pożądanych z ogólnogospodarczego punktu widzenia zadań. „...Stosunki kredytowe między sektorem państwowym a spółdzielczym są obiektywnie uwarunkowane przez trzy przyczyny. Przyczyną podstawową i powszechną jest istnienie dwóch form własności socjalistycznej. Na tle tej zasadniczej przyczyny występują dwie dalsze, a mianowicie: działanie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju oraz występowanie nierównomierności w przebiegu procesów gospodarczych." Podobnie jak poprzednio T. Kierczyński, również **J. Wierzbicki** wysuwa zastrzeżenia co do dopatrywania się odmiennych przyczyn kredytu w sektorze spółdzielczym, a innych w obrębie gospodarki państwowej. **J. Wierzbicki,** wychodząc z jednolitego charakteru pieniądza zarówno w sferze obrotu towarowego, jak i w sferze podziału środków produkcji, posługującego się formą obrotu towarowego, opowiada się za taką samą jednolitością finansów i kredytu. „Dopatrywanie się w finansach występujących w obrębie sektora gospodarki państwowej jedynie procesu formalnego, w przeciwieństwie do stosunków zawiązywanych pomiędzy jednostkami gospodarki państwowej i spółdzielczej, musiałoby bez wątpienia zakładać istotną odrębność stosunków pieniężnych w obydwóch tych przypadkach. Stanowisko takie opierałoby się przeto z konieczności na twierdzeniu, że w ustroju socjalistycznym nie ma pieniądza jednolitego pod względem swego charakteru, istnieją natomiast rozmaite rodzaje pieniądza w zależności od sfery jego funkcjonowania." Skoro jednak uznaje się, że nie ma istotnej różnicy w charakterze stosunków pieniężnych w sferze produkcji towarowej oraz w sferze produkcji nietowarowej, należy również uznać jednolitość stosunków kredytowych, co nie oznacza jednak, aby w obu sferach obrotu ekonomicznego nie występowały pewne specyficzne właściwości finansów i kredytu. „Do bardziej charakterystycznych odrębności w tym zakresie należy przedmiot kredytowania oraz związany z tym termin zwrotu udzielonych kredytów bankowych. Kredytowanie przedsiębiorstw państwowych jest zasadniczo ograniczone do uzupełniającego finansowa-

nia środków obrotowych, w krótkich okresach czasu... Nakłady na inwestycje finansowane są bowiem w trybie bezzwrotnym, przy znacznym udziale środków budżetu państwa. Kredytowanie spółdzielczości obejmuje, poza uzupełniającym finansowaniem środków obrotowych, również finansowanie inwestycji, z natury rzeczy na warunkach zwrotności w długich okresach czasu."

Przeciw koncepcji jednolitości stosunków kredytowch w obrębie całej gospodarki wypowiada się kategorycznie **Z. Fedorowicz („W sprawie uwag prof. Wierzbickiego na temat istoty socjalistycznego kredytu"**, Finanse, Nr 2, 1956). Według Z. Fedorowicza „istotą kredytu jest... stosunek dłużnika i wierzyciela, który powstaje przy oderwaniu w czasie ruchu towaru od ruchu pieniądza (przy kredycie handlowym) lub przy pożyczce pieniężnej (kredyt bankowy)... stosunek dłużnika i wierzyciela, tak jak i stosunek towarowowymienny, zakłada istnienie dwóch odrębnych właścicieli... Jeżeli dwóch wyodrębnionych własności nie ma, jeżeli przesuwanie produktów pracy czy zasobów pieniężnych zachodzi w ramach jednej formy własności — może być mowa tylko o formalnym stosunku dłużnika i wierzyciela... Wewnątrz sektora państwowego... możemy mieć do czynienia tylko z formą kredytu. I tej sprawy absolutnie nie zmienia fakt, że zarówno istotne jak i formalne stosunki kredytowe obsługuje ten sam pieniądz socjalistyczny. Ten sam pieniądz socjalistyczny obsługuje przecież istotne i formalne stosunki sprzedaży, nie zmieniając zachodzących między nimi różnic."

Drugim, nadal spornym zagadnieniem jest upatrywanie w kontroli obiektywnego uwarunkowania kredytu. **M. Kucharski** twierdzi, że w obrębie gospodarki państwowej obiektywną przesłanką kredytowej formy redystrybucji zasobów pieniężnych jest rozrachunek gospodarczy. „Państwo... posiada, praktycznie rzecz biorąc, możliwości zastosowania dowolnej formy finansowania swoich przedsiębiorstw. Mogłoby więc bez trudu wyposażyć swoje przedsiębiorstwa w fundusze własne do wysokości maksymalnych potrzeb... Jeśli państwo tego nie czyni, to właśnie dlatego, że system taki rozluźniałby cały szereg bodźców w gospodarce przedsiębiorstw, związanych z działaniem prawa wartości i oddziaływaniem tego prawa na produkcję socjalistyczną, że osłabiałby rozrachunek gospodarczy i utrudniał tym samym kontrolę przy pomocy pieniądza we wszystkich tych przypadkach, gdy mamy do czynienia z nierównomiernością procesów gospodarczych". „Bez tego nie można by zrozumieć, dlaczego nierównomierność działalności gospodarczej miałaby w ramach jednolitej własności państwowej powodować kredytową formę finansowania środków obrotowych przedsiębiorstw". „Wszędzie tam, gdzie występuje nierównomierność procesów gospodarczych, zachodzi potrzeba wykorzystania formy kredytowej dla zapewnienia niezbędnej kontroli przy pomocy pieniądza".

Co do niezbędności kontroli jako obiektywnej przesłanki kredytu w obrębie gospodarki państwowej, zastrzeżenia wysuwał zarówno **T. Kierczyński**, jak i **J. Wierzbicki.** Ten ostatni zwraca uwagę na potrzebę ścisłego rozgraniczenia pojęć: kredytu jako kategorii ekonomicznej i systemu kredytowego jako formy organizacyjno-prawnej i twierdzi, że rozrachunek gospodarczy jako metoda organizacji przedsiębiorstw socjalistycznych jest ściśle związany z funkcjonowaniem systemu kredytowego. Natomiast „włączanie... zagadnienia rozrachunku gospodarczego do dyskusji nad podstawami obiektywnego uwarunkowania kredytu w socjalizmie nie jest przekonywające, a w każdym razie mało konstruktywne, pomijając już nawet kwestię, czy jest to w ogóle potrzebne."

Dyskusja o istocie, funkcjach i roli kredytu nie jest na pewno zamknięta. Trzeba z zadowoleniem stwierdzić, że na przestrzeni lat 1954—56 podstawowe zagadnienia teorii kredytu postawione zostały od nowa, że dyskusja objęła zarówno pracowników naukowych, jak i praktyków i udział pracowników Narodowego Banku Polskiego w tej dyskusji jest nader żywy. Toczy się równocześnie ożywiona dyskusja o bodźcach ekonomicznych jako formie wykorzystania prawa wartości w gospodarce uspołecznionej w interesie szybszego jej rozwoju. Również należyte wykorzystanie kategorii kredytu, opartej na działaniu prawa wartości, należy do zespołu bodźców ekonomicznych. Byłoby rzeczą pożyteczną, gdyby dalsza dyskusja o finansach w ogóle, a kredycie w szczególności, o funkcjonowaniu systemu kredytowego objęła ten, tak istotny dla praktyki gospodarczej, aspekt zagadnienia.

JESZCZE O BODŹCACH EKONOMICZNYCH I O PREMIOWANIU

W Nr 3 „Wiadomości" na tym miejscu referowaliśmy fragmenty dyskusji o właściwym wykorzystaniu prawa wartości w gospodarce uspołecznionej, które to wykorzystanie znajduje swój wyraz we właściwym ustawieniu bodźców ekonomicznych, oddziałujących na przedsiębiorstwo jako zespół i na załogę przedsiębiorstwa. Dyskusja na ten temat toczy się dalej. Aktualność objętych nią zagadnień szczególnie ostro występuje na tle tendencji do usamodzielnienia przedsiębiorstw i ich kierownictwa, rewizji systemu płac personelu kierowniczego w przedsiębiorstwach itd., w ogóle rewizji metod kierowania przedsiębiorstwami.

W referowanym poprzednio artykule prof. **Brusa** wysunięta została m. in. sugestia oparcia premiowania pracowników kierowniczych (inżynieryjno-technicznych i administracyjno-biurowych) o zysk, jako wskaźnik, w sposób syntetyczny odzwierciedlający pracę przedsiębiorstwa. Zagadnieniu temu poświęcił następnie artykuł prof. **Br. Minc** p.t. **„W sprawie bodźców zainteresowania materialnego w gospodarce socjalistycznej"** (Gospodarka Planowa, Nr 3, 1956). Prof. Minc przeciwstawia się koncepcji powiązania premii z zyskiem, wysuwając na to miejsce postulat związania premii z obniżką kosztów własnych. Wielorakim aspektom premiowania w oparciu o zysk, teoretycznym i praktycznym, poświęcony został obszerny artykuł **B. Glińskiego, A. Nowickiego i T. Marzantowicza** pt. **„W sprawie bodźców zainteresowania materialnego. Możliwości premiowania przedsiębiorstw socjalistycznych z zysku"** (Gospodarka Planowa, Nr 4, 1956 r.).

Jakie są główne zarzuty, skierowane przez **prof. Minca** przeciw wiązaniu premiowania z zyskiem? Zasadniczym argumentem jest tu niebezpieczeństwo wywołania w przedsiębiorstwach tendencji do produkowania artykułów o wysokiej rentowności, droższych, często nie odpowiadających potrzebom odbiorców. „Powstałaby — pisze **prof. Minc** — tendencja do maksymalizacji zysku, właściwa gospodarce kapitalistycznej, ale całkowicie obca gospodarce socjalistycznej... do podnoszenia zysku kosztem odbiorców produktów, przy czym sprzyjałby temu brak konkurencji między przedsiębiorstwami i niemożność ciągłego i szybkiego zmieniania cen poszczególnych produktów". Dalsze zastrzeżenia przeciwko wiązaniu premii z zyskiem polegają na tym, że „istniejący system cen środków produkcji i cen zbytu nie zapewnia i w przyszłości nie będzie mógł zapewnić, aby wielkość zysku w prawidłowy sposób odzwierciedlała rzeczywistą efektywność ekonomiczną pracy przedsiębiorstwa", a następnie, że premia, obliczana dopiero po okresie rocznym, tj. po sporządzeniu bilansu, działałaby w zbyt długim okresie, a ew. zaliczkowanie prowadziłoby do nadużyć i błędów.

Autorzy drugiego z omawianych artykułów **(Gliński, Nowicki i Marzantowicz)** przeprowadzają dowodzenie, że premiowanie od zysku nie naruszałoby planowego charakteru produkcji, albowiem tendencja do produkowania przez przedsiębiorstwo najrentowniejszych artykułów byłaby równoważona przez inne, właśnie w takim systemie działające bodźce. „Chodzi o to — piszą autorzy — że system premiowania z zysku oznacza zasadnicze zmiany w kontroli przedsiębiorstwa, ponieważ każde pogorszenie jakości dostaw, każda kara za nieasortymentowe dostawy czy nieterminowe wywiązanie' się z zobowiązań pomniejszają bezpośrednio premię personelu kierowniczego. W takiej sytuacji można będzie ustalić kary umowne na takim poziomie, że przedsiębiorstwu premiowanemu od zysku zupełnie nie opłaci się odchodzenie od zaplanowanego asortymentu". Gdy jednak chodzi o fazę opracowywania planu, to niebezpieczeństwo unikania produkcji mniej rentownej jest o wiele bardziej realne. Dla przeciwdziałania tej tendencji autorzy proponują, aby planowanym zmianom w asortymencie towarzyszyła równocześnie zmiana wielkości odpisów na fundusz premiowy, ustalana przez jednostkę nadrzędną pod kątem widzenia zapewnienia prawidłowego stosunku między obiektywnymi wynikami pracy zakładu a wielkością funduszu premiowego". Przeprowadzanie takich zmian nasuwa jednak szereg bardzo istotnych trudności, nie dających się w pełni usunąć, co w praktyce ogranicza możliwości wiązania premii z rentownością. „Główne zastrzeżenie polega na tym, że przy stosowaniu tego rodzaju praktyki zaliczanie przedsiębiorstw do tej czy innej grupy stanie się bardzo dowolne, przestanie zależeć od jakiegokolwiek obiektywnego kryterium, np. od poziomu wyposażenia technicznego i stanu organizacyjnego przedsiębiorstwa, a zacznie zależeć od tego, jak rentowną produkcję wytwarza zakład. Stąd krok do przyjęcia zasady, że przy wykonaniu planu odsetek odliczeń od zysku na fundusz premiowy zawsze musi być tak ustalony, żeby przedsiębiorstwo miało odpowiedni fundusz premiowy". Autorzy zbiorowego artykułu analizują wszechstronnie szereg innych niekorzystnych skutków, które mogłoby pociągnąć za sobą premiowanie od zysku, jak powstanie tendencji do podnoszenia cen na nowouruchamianą produkcję do unikania

wydatków na postęp techniczny i racjonalizację, których efekty nie są natychmiastowe. Uważają jednak, że trudności są do pokonania, z tym, że premiowanie od zysku winno być poprzedzone bardzo zasadniczą rewizją cen fabrycznych i wypróbowane początkowo w kilku zakładach.

Jak wspomniano, propozycja **prof. Br. Minca** polega na rozszerzeniu systemu premiowania w oparciu o wskaźniki kosztów własnych. O taką podstawę oparte premiowanie będzie pobudzać do wzrostu wydajności pracy i do oszczędnego zużywania środków produkcji. Premiowanie powinno nawiązywać do obniżki kosztów własnych w porównaniu do roku poprzedniego, a źródłem jego powinna być część korzyści, którą uzyskała gospodarka narodowa na skutek obniżki kosztów własnych w przedsiębiorstwie. Ponieważ obniżka kosztów własnych dotyczyć może tylko produkcji porównywalnej, prof. Br. Minc proponuje nadto premiowanie produkcji nowych asortymentów, które stanowiłoby bodziec w kierunku postępu technicznego. Obie premie — za obniżkę kosztów i za nową produkcję — byłyby premiami ogólnymi, dla całej załogi. Dla personelu kierowniczego winna obok tego obowiązywać premia za wzrost produkcji, również obliczony w stosunku do roku poprzedniego. Premie, a zwłaszcza premia za wzrost produkcji, winny być uwarunkowane wykonaniem planu w ilości i asortymencie, planu wydajności pracy i oszczędności materiałowych. Prof. Minc proponuje wreszcie, by przyjmować za podstawę premiowania tylko produkcję zrealizowaną oraz rozważyć, czy nie należałoby premii za wzrost produkcji oprzeć nie na wykonaniu produkcji globalnej, jak obecnie, lecz na wykonaniu produkcji czystej, co by eliminowało tendencję do zwiększenia produkcji w asortymentach materiałochłonnych.

System bodźców zainteresowania materialnego, w tym również system premiowania, wymaga spełnienia szeregu zasadniczych warunków w zakresie kształtowania cen, prawidłowej ewidencji produkcji i kosztów, dyscypliny umów. „Najlepszy teoretycznie system bodźców zainteresowania materialnego — pisze prof. Br. Minc — będzie działał źle w praktyce, jeżeli nie będzie warunków zapewniających jego prawidłowe działanie i przeciwdziałających jego omijaniu i wypaczaniu". Konieczne jest również usprawnienie systemu planowania i zarządu naszą gospodarką.

B. Gliński, A. Nowicki i T. Marzantowicz w omawianym artykule braki systemu premiowania za obniżkę kosztów upatrują w tym, że 1°) premiowanie to uniezależnione jest od realizacji produkcji, 2°) stwarza szereg możliwości podawania nieobiektywnych wyników, w związku z bardzo płynną granicą między produkcją porównywalną i nieporównywalną, błędami i lukami w planowaniu kosztów własnych, 3°) nie uwzględnia pogorszenia jakości produktów, które korzystnie kształtuje wskaźnik kosztów, natomiast odbija się na rentowności (przy prawidłowym funkcjonowaniu cen). **Prof. Br. Minc** w swoich propozycjach braki te pragnie usuwać przez uwarunkowanie premii wykonaniem planu produkcji, ulepszenie planowania i ewidencji kosztów i produkcji nieporównywalnej oraz przez obniżanie cen w przypadkach obniżenia jakości produktów, co winno przeciwdziałać tendencji do pogarszania jakości dla uzyskania lepszych wskaźników w zakresie kosztów własnych. M. in. prof. Br. Minc proponuje, by dla wzmożenia zainteresowania wykonaniem planu według asortymentów zwiększać koszty własne przedsiębiorstwa, które nie wykonało swych zobowiązań wobec innych przedsiębiorstw, o zapłacone kary umowne i odwrotnie pomniejszać te koszty w przedsiębiorstwie, które kary umowne wyegzekwowało. Przyjęcie za podstawę oceny wykonanie planu produkcji zrealizowanej oraz uwzględnianie w kosztach własnych dla celów premiowania kar umownych stworzyłoby mechanizm kontroli przedsiębiorstwa przez przedsiębiorstwo, co słusznie postulują autorzy drugiego z omawianych tu artykułów. Przy innej okazji zwrócono uwagę, że w naszych warunkach wygrywający w sporze o niewywiązywanie się z umowy planowej uzyskuje satysfakcję moralną, natomiast wpływy z przysądzonych kar umownych przypadają skarbowi (M. Skrzymowski, Jak udoskonalić system umów planowych, Gospodarka Planowa, Nr 2. 1956). Nie sprzyja to pogłębieniu dyscypliny umów, a w, przypadku premiowania od kosztów własnych nie przeciwdziała pogorszeniu jakości dostaw. W NRD zasądzone kary umowne zwiększają fundusz premiowy.

M.

Z HISTORII PIENIĄDZA I KREDYTU W POLSCE KAPITALISTYCZNEJ

System kredytowy Polski kapitalistycznej *)

Kapitalizm w Polsce jeszcze przed I wojną światową osiągnął dość wysoki poziom koncentracji i centralizacji. W Polsce niepodległej proces ten rozwijał się dalej. Szczególnie przybrał on na sile po przewrocie majowym i w wyniku kryzysu gospodarczego w latach 1929—1933. Podczas gdy w r. 1925 było w Polsce 40 karteli, to w 1928 r. było ich już 77, a w 1934 r. — 233. Powstają w tym czasie kartele giganty, jak np. Ogólnopolska Konwencja Węglowa, która kontrolowała 98% produkcji węgla w Polsce czy Syndykat Polskich Hut Żelaznych, regulujący 100% produkcji hutniczej. Kartele te powstawały na ogół w drodze porozumienia między największymi przedsiębiorstwami, które koncentrowały większą część produkcji danej gałęzi gospodarki narodowej, np. Wspólnota Interesów Górniczo-Hutniczych SA i koncern Huty Pokój w przemyśle górniczo-hutniczym, lub Zakłady Scheiblera i Grohmana i Widzewska Manufaktura w przemyśle włókienniczym. W rezultacie koncentracji produkcji w Polsce kapitalistycznej ugruntowało się panowanie monopoli nad gospodarką całego kraju, gospodarką, która była bardzo słabo rozwinięta i zacofana w porównaniu z innymi krajami.

W Polsce obok dużej koncentracji w przemyśle istniały na wsi przeżytki feudalne w postaci latyfundii obszarniczych. Tak w r. 1921 spis rolny wykazał, że około 45% całej ziemi przypada na majątki obszarnicze powyżej 100 ha, które stanowią 0,6% wszystkich gospodarstw. Zaś gospodarstw powyżej 1000 ha było w tym czasie około 2000 i należało do nich przeszło 1/5 całej powierzchni ziemi. Jednocześnie 34% ogólnej liczby gospodarstw miało gospodarstwa o powierzchni do 2 ha. Sytuacji tej nie poprawiła reforma rolna, która objęła w dwudziestoleciu międzywojennym niewiele ponad 22% powierzchni wielkiej własności, i rezultatem, której było rozszerzenie przede wszystkim gospodarki kułackiej na wsi polskiej. Gospodarka kapitalistyczna na wsi mimo to rozwijała się powoli. Obszarnicy pozostawali w ciągu całego dwudziestolecia właścicielami ogromnych obszarów ziemi, co pozwalało im odgrywać poważną rolę w polityce i gospodarce Polski kapitalistycznej.

Na bazie koncentracji produkcji, w drodze zrastania się aparatu państwowego z aparatem monopoli kapitalistycznych oraz pełniejszego podporządkowywania się państwa burżuazyjnego monopolom, a także w pewnym stopniu wielkiej własności ziemskiej, której kapitały były często zainwestowane w wielkich koncernach przemysłowych powstaje w Polsce kapitalizm państwowo-monopolistyczny. Wyrażał się on przede wszystkim w tym, że w Polsce burżuazyjno-obszarniczej państwo sprzyjało działalności monopoli prywatno-kapitalistycznych: otrzymywały one dotacje i udzielano im gwarancji na kredyty eksportowe; państwo pomagało im także w tworzeniu karteli i usuwaniu niewygodnych konkurentów. W interesie monopoli państwo przyjmowało na siebie spełnianie tych funkcji, które dla nich nie przyniosłyby odpowiedniego zysku.

W dziedzinie systemu pieniężno-kredytowego Polski kapitalistycznej działalność państwa w interesie monopoli

*) Artykuł niniejszy ma za zadanie pokazanie w ogólnych zarysach systemu kredytowego Polski burżuazyjnej, jego struktury i organizacji. Natomiast ze względu na konieczne ograniczenie tematu nie został szerzej omówiony całokształt stosunków kredytowych w Polsce burżuazyjnej. Między innymi w artykule ominięto zagadnienie lichwy na wsi polskiej, jak też w ogóle rynek kredytowy niezorganizowany.

i obszarnictwa była bardzo szeroka. Wyraźnie to widać w polityce pieniężnej, wyrażającej się czy to w dopuszczaniu do inflacji, czy w stosowaniu deflacyjnych metod. W dziedzinie zaś systemu kredytowego działalność państwa głównie wyraziła się: po pierwsze w organizowaniu państwowych instytucji bankowych i po drugie w pomocy finansowej dla największych banków prywatnych.

Powstanie w Polsce kapitalizmu państwowo-monopolistycznego w rezultacie koncentracji i monopolizacji produkcji oraz istnienie wielkiej własności ziemskiej, to były podstawowe polityczne i ekonomiczne przesłanki, które określały charakter i specyfikę polskiego systemu pieniężno-kredytowego.

Odbiciem stosunków polityczno-gospodarczych w Polsce kapitalistycznej jest struktura i działalność systemu kredytowego w Polsce.

Sieć instytucji kredytowych i udzielone przez nie kredyty krótkoterminowe wg stanu na dzień 31.XII.1937 r. [1])

Instytucja	Centrale	Oddziały	Kredyty krótkoterminowe[2]) (w mln zł)
Bank polski	1	50	708
Banki państwowe	2	38	578
Bank Akceptacyjny	1	—	—
PKO	1	8	49
Banki komunalne	3	1	22
Banki prywatne			
— krajowe	26	79	
— zagraniczne	4	9	790
Domy bankowe	29	—	
Kantory wymiany	38	2	—
Komunalne kasy oszczędności	359	96	412
Gminne kasy pożyczkowo-oszczędnościowe	913	—	18
Centrale kredytowe spółdzielni związkowych	10	1	
Spółdzielnie kredytowe	5517	—	313
Towarzystwa kredytowe			
— ziemskie	3	—	—
— miejskie	15	—	—
Zakłady zastawnicze	23	6	—

[1]) Mały Rocznik Statystyczny 1939 str. 209 i 226—7.
[2]) Dane o kredycie krótkoterminowym nie są pomniejszone o sumy redyskonta.

Powyższe dane świadczą, że pod względem sumy udzielonych kredytów i ilości placówek bankowych wyróżnia się 3 grupy instytucji kredytowych:

a) Instytucje będące pod bezpośrednią kontrolą Państwa, a więc banki państwowe i Bank Polski,

b) Banki prywatne,

c) Komunalne kasy oszczędnościowe i spółdzielnie kredytowe.

Te trzy grupy instytucji kredytowych, jako mające największe znaczenie w systemie kredytowym, zostaną szerzej omówione.

I. BANK EMISYJNY POLSKI KAPITALISTYCZNEJ — BANK POLSKI

1. Powstanie i organizacja Banku Polskiego

Bezpośrednim poprzednikiem Banku Polskiego w charakterze banku emisyjnego była utworzona w okresie pierwszej wojny światowej przez okupacyjne władze niemieckie w Warszawie tzw. „Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa". Kasa ta miała prawo emisji „marek polskich" na terenie Kongresówki. Po odzyskaniu niepodległości w listopadzie 1918 r. PKKP została przejęta przez władze polskie i wykorzystana jako instytucja emisyjna państwa polskiego. W ciągu r. 1919 PKKP rozszerzyła stopniowo swe czynności na ziemie wschodnie oraz ziemie b. zaboru pruskiego i austriackiego, wprowadzając do obiegu marki polskie. Proces unifikacji walutowej trwał długo, bo aż do r. 1923 (Górny Śląsk). Długotrwałość tego procesu była w interesie klas posiadających, które potrafiły się dzięki temu uchronić przed stratami w związku z wymianą, a państwo nie uzyskało marży emisyjnej dla finansowania odbudowy kraju.

Działalność emisyjna PKKP była wykorzystana przede wszystkim dla finansowania skarbu państwa, a w pewnym stopniu także dla akcji kredytowej, jako źródło tanich kredytów dla przemysłowców, kupców i obszarników. Wysokość emisji marek polskich PKKP była całkiem oderwana od potrzeb obrotu, co doprowadziło do inflacji. Wzrost obiegu i jego przeznaczenie było następujące:*)

(w miliardach marek polskich)

Ultimo roku	Obieg	Dyskonto i pożyczki	Dług Skarbu
1920	49	4	60
1921	229	35	221
1922	793	181	675
1923	129.371	41.300	111.332

Wzrastająca inflacja coraz bardziej pogarszała sytuację mas pracujących. Dalsze jej kontynuowanie mogło doprowadzić do wzrostu nastrojów rewolucyjnych w kraju. Jednocześnie inflacja przestała być korzystna dla burżuazji, utrudniała bowiem zawieranie transakcji handlowych. Wszystko to stworzyło konieczność reformy pieniężnej, która nastąpiła na podstawie ustawy Sejmu z dnia 11. I. 1924 roku. Reformę pieniężną poprzedziła redukcja kilkunastu tysięcy urzędników i bardziej intensywne ściąganie podatku majątkowego. Miało to doprowadzić do likwidacji niedoborów budżetowych.

Wymiany marek na złote dokonano w relacji 1 złoty za 1.800.000 marek. Nowy złoty zawierał 9/31 gr czystego złota. Jednocześnie powołano do życia nową instytucję emisyjną, pod nazwą „Bank Polski", którą państwo wyposażyło w wyłączny przywilej emisji biletów bankowych do końca 1944 r. i której zadaniem było regulowanie obiegu pieniężnego.

Bank Polski powstał w formie spółki akcyjnej o kapitale zakładowym w wysokości 100 mil. zł (1 milion akcji po 100 zł). W r. 1927 kapitał zakładowy w związku ze stabilizacją złotego został podniesiony do 150 mil., przy czym nowa emisja została całkowicie przejęta przez Skarb Państwa. W r. 1935 nastąpiło odkupienie przez Bank tych akcji od Skarbu i zmniejszenie kapitału zakładowego do pierwotnej wysokości. W ostatnim okresie przed wojną Skarb Państwa nie posiadał zasadniczo akcji BP. Wszystkie akcje Banku początkowo były imienne i były w posiadaniu poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej. Następnie jednak większy pakiet akcji utrzymało tylko cukrownictwo. Duża liczba akcji, w związku z postanowieniem przy wymianie akcji w r. 1933, że akcjami imiennymi mogą być tylko pakiety po co najmniej 25 akcji, przekształciła się w akcje okazicielskie. Tak pod koniec 1935 r. pierwsza emisja akcji składała się w 48% z akcji imiennych i w 52% z akcji okazicielskich. Akcje Banku Polskiego, przede wszystkim okazicielskie, były notowane na giełdzie warszawskiej i obrót nimi stanowił w r. 1935 — 60% ogólnych obrotów akcyjnych.[1])

Kierownictwo Banku Polskiego składało się z 1) prezesa i wiceprezesów mianowanych przez Prezydenta RP, 2) dyrektora naczelnego i dyrektorów zatwierdzonych przez Ministra Skarbu na wniosek Rady Banku, 3) Rady Banku złożonej z 12 członków, która była wybierana przez akcjonariuszy, 4) komisji rewizyjnej oraz 5) komisarza rządowego.

Faktyczne kierownictwo należało do Rady Banku, która nadawała ogólny kierunek działalności Banku, nadzorowała

*) Encyklopedia Nauk Politycznych tom I W-wa 1936 str. 282
[1]) „Przegląd Gospodarczy" 1936, str. 173.

działalność organów wykonawczych, a także rozstrzygała szereg konkretnych spraw jak np. wysokość stopy dyskontowej. W skład Rady Banku wchodzili z zasady przedstawiciele wielkiego kapitału finansowego. Tak np. wg stanu na 31. 12. 1937 r. w skład Rady wchodzili m. in. Władysław Demby — prezes Banku Cukrownictwa, Wacław Fajans — prezes Związku Banków, August Zaleski — prezes Banku Handlowego, Józef Żychliński i Alfred Falter — dwaj wiceprezesi Banku Handlowego i jednocześnie prezesi Lewiatanu.[2]) Członkami Rady byli także prezes Banku, który przewodniczył Radzie (ostatnio przed wojną był nim działacz sanacyjny płk Koc) i komisarz rządowy, mianowany przez Min. Skarbu dla ściślejszej koordynacji w działalności pomiędzy Ministerstwem Skarbu a Bankiem Polskim.

2. Działalność emisyjna Banku

Bank Polski został upoważniony do emisji biletów bankowych, które miały być wg statutu (art. 47) wymieniane na żądanie na monety złote. Moment, od którego nastąpi wymiana, miał być określony oddzielnym rozporządzeniem Rady Ministrów. Rozporządzenie takie jednak w ogóle nie ukazało się. W praktyce bilety Banku Polskiego były wymieniane jedynie na czeki i weksle zagraniczne.

Obieg biletów bankowych powinien być zabezpieczony co najmniej w 30% zapasem złota w monetach i sztabach oraz dewizami. Od r. 1933 obieg biletów bankowych oraz suma natychmiast płatnych zobowiązań przewyższająca 100 mil. zł musiała być zabezpieczona co najmniej w 30% samym złotem, a pieniądze zagraniczne i dewizy włączało się do tzw. pokrycia bankowego.

Ta część ogólnej sumy biletów, która nie posiadała pokrycia kruszcowego (złoto i dewizy), musiała mieć pokrycie:

a) w zdyskontowanych wekslach i warrantach

b) w zapasie srebra,

c) w zapasie polskich monet srebrnych i bilonu oraz

d) w zobowiązaniach Skarbu Państwa do sumy nie wyższej nad 50 mil. zł.

Tak więc przy ustalaniu zasad emisji biletów bankowych przyjęto zasadę procentowego kruszcowego pokrycia wypuszczonych biletów.

Wymiana waluty i powołanie nowego banku emisyjnego nie uchroniło jednak ówczesnej waluty polskiej od nowego załamania się. Stale rosnący deficyt budżetowy, łatany w dużym stopniu przez dodatkową emisję bilonu i biletów zdawkowych (emisja bilonu i biletów zdawkowych należała do Skarbu Państwa) w połączeniu z biernym bilansem handlowym w latach 1925—1926 doprowadził do gwałtownego spadku kursu złotego. Kurs dolara wyrażony w złotych równał się ustawowo 5,18 zł, w wyniku jednak sytuacji, która się wytworzyła, wzrósł do 9,09 zł w grudniu 1925 r. i osiągnął najwyższy kurs — 10,55 zł w maju 1926 r.[3])

Przyczyną załamania się złotego wewnątrz kraju była także nadmierna emisja bilonu, wynikająca z deficytu budżetowego, spowodowanego przerostami wydatków na aparat ucisku (policja, wojsko, KOP itd).

Stabilizacja złotego nastąpiła dopiero w październiku 1927 r. Dzięki aktywnemu bilansowi płatniczemu, uzyskaniu równowagi budżetowej oraz dzięki pożyczce stabilizacyjnej (pożyczka kapitału zagranicznego przede wszystkim amerykańskiego w wysokości 62 mil. dol. i 2 mil. funtów szterlingów) udało się ustabilizować złotego na poziomie 8,91 złotego na jeden dolar. Oznaczało to dewaluację złotego — obniżenie jego parytetu o 0,72%.

Przeprowadzenie stabilizacji w oparciu o kapitał zagraniczny w poważnym stopniu uzależniło politykę finansową Polski od interesów monopoli zagranicznych. Dla pilnowania tych interesów umowa o pożyczkę stabilizacyjną przewidywała, że w skład Rady Banku Polskiego wejdzie amerykański doradca. Miał on wpływ na rozdział środków z pożyczki na cele gospodarcze oraz miał prawo kontrolować i opiniować wszystkie poważniejsze posunięcia polskich organów finansowych.

W pierwszych latach po stabilizacji następuje pewien wzrost obiegu pieniężnego, w związku z chwilowym ożywieniem życia gospodarczego. Od roku 1929 produkcja jednak zaczyna w Polsce spadać, kryzys ogarnia przemysł, handel i rolnictwo, a także stosunki pieniężne. Skurczenie się produkcji i obrotu towarowego stało się przyczyną znacznego zmniejszenia obiegu pieniężnego i to przede wszystkim obiegu biletów bankowych, gdyż emisja bilonu dla finansowania potrzeb Skarbu stale wzrastała, znacznie przekraczając zapotrzebowanie gospodarki narodowej. W latach trzydziestych w Polsce była prowadzona polityka deflacyjna.

Świadczy o tym między innymi, obieg pieniężny w latach 1927—1937 kształtował się następująco:[4])

(w milionach złotych)

Rodzaje pieniędzy	1927 zł — %	1929 zł — %	1932 zł — %	1937 zł — %
Bilety Banku Polskiego	1.003 — 76,4	1.340 — 83,8	1.003 — 75,7	1.059 — 70,8
Bilety zdawkowe	167 —12,7	64 — 4,0		
Bilon	142 — 10,9	196 — 12,2	322 — 24,3	438 — 29,2
Ogółem	1.312 — 100	1.600 — 100	1.325 — 100	1.497 — 100

Jednocześnie w Polsce nie przeprowadzono dewaluacji waluty. Polityka tego rodzaju uniemożliwiała walkę z deficytem bilansu handlowego, hamowała polski eksport, a sprzyjała importowi. Było to na rękę kapitałowi zagranicznemu, który nie był zainteresowany w zwiększeniu eksportu polskiego. Dewaluacji zaś rząd burżuazyjny bał się przeprowadzić ze względu na niebezpieczeństwo mogącej wtenczas powstać inflacji, co groziło niemiłymi powikłaniami w dziedzinie polityki wewnętrznej.[5])

Tak więc działalność Banku Polskiego w dziedzinie regulowania obiegu pieniężnego była podporządkowana polityce rządów sanacyjnych i interesom kapitalistów, przede wszystkim zagranicznych.

3. Działalność Banku Polskiego w dziedzinie kredytowej

W dziedzinie kredytowej do zakresu działania Banku Polskiego należało dyskontowanie weksli oraz udzielanie pożyczek pod zastaw złota i srebra, papierów wartościowych, weksli z terminem płatności nie dłuższym niż 6 miesięcy, walut i dewiz a także dyskontowanie biletów skarbowych. Pod zastaw towarów Bank Polski pożyczek nie udzielał.

Podstawową formą udzielania pożyczek przez Bank Polski było dyskonto weksli. Tak np. na ultimo 1936 r. portfel wekslowy wynosił 681 mil. zł, bilety skarbowe zdyskontowane — 67 mil., a pożyczki zabezpieczone zastawami — 107 mil.[6]) Weksle, które przyjmował do dyskonta Bank Polski winny być z zasady opatrzone trzema podpisami, a wyjątkowo tylko dwoma. Oznaczało to, że Bank Polski przyjmuje do dyskonta przede wszystkim weksle zdyskontowane już przez inne instytucje bankowe, a więc, że główną formą udzielania pożyczek jest redyskonto weksli. Zasada ta w pierwszych latach istnienia Banku Polskiego nie była zbyt ściśle przestrzegana. Na ultimo 1924 r. udział

[2]) Sprawozdanie z działalności BP za r. 1937.

[3]) Malinowski — Stabilizacja waluty w Polsce w latach 1924 i 1927 w świetle literatury. Kraków 1933 r. str. 20.

[4]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 210.

[5]) Por. Grosfeld, Polska w latach kryzysu gospodarczego 1929—1933, Warszawa, 1952, str. 102—103.

[6]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 213.

instytucji kredytowych jako bezpośrednich klientów w operacjach dyskontowych wynosił tylko około 50%. W miarę jednak względnego stabilizowania się stosunków gospodarczych udział ten stale się zwiększał i osiągnął w r. 1935 — 83%, a w r. 1937 około 90% operacji dyskontowych. Bank Polski, przydzielając kredyt redyskontowy dla instytucji bankowych dzielił go na normalny i specjalny. Kredyt specjalny — to redyskonto specjalnych grup weksli, przede wszystkim rolnictwa, przemysłu rolno-spożywczego itd.

Podział weksli zdyskontowanych przez Bank Polski wg ostatniego żyranta na dzień 31.12.1937 r. był następujący [7]):

	(w milionach złotych)		
Banki			
kredyty normalne	457,0		
kredyty specjalne	115,0		
KKO	13,0		
spółdzielnie kredytowe	21,0		
		606,0	
Kredyty udzielane bezpośrednio (przemysł, rolnictwo, handel)		54,9	
		660,9	

Tak więc w ciągu 15 lat swej działalności Bank Polski powoli przekształcał się w bank banków, który finansuje życie gospodarcze nie bezpośrednio, a za pośrednictwem innych banków.

Kredyty Banku Polskiego nie stanowiły jedynie rezerwy środków dla banków handlowych, a były stałym źródłem kredytów, które było wykorzystywane w mniejszym lub większym stopniu w zależności od koniunktury gospodarczej. Tak udział kredytów krótkoterminowych BP, w ogólnej sumie tych kredytów w okresie dobrej koniunktury w r. 1929 wynosił 25%, podczas gdy w okresie kryzysu w r. 1933 zwiększył się do 43%, żeby następnie znów spaść do 22% w r. 1937. W portfelu wekslowym Banku Polskiego znajdowały się przede wszystkim weksle wystawione w związku z finansowaniem przez system kredytowy rolnictwa. Gospodarstwa rolne, przeważnie obszarnicze, stale korzystały z pomocy państwa m. in. w postaci stworzenia zastawu rejestrowego na zboże i udzielania tzw. kredytu rejestrowego, udzielania specjalnych kredytów na zasiewy wiosenne, udzielania kredytów plantatorskich itd. Kredytów tych udzielały instytucje kredytowe z tym, że następnie tę akcję kredytową refinansował Bank Polski. Udział rolnictwa w portfelu wekslowym w Banku Polskim był w związku z tym wysoki i wynosił w r. 1935 — 45,5%, przy udziale handlu tylko w wysokości 18% i przemysłu 16,4%.

Głównym kredytobiorcą Banku Polskiego było więc rolnictwo i to przede wszystkim wielcy właściciele ziemscy, którzy nie mogli otrzymać kredytów z innego źródła. Poważną część weksli stanowiły także weksle przedsiębiorstw państwowych, które BP redyskontował bez jakichkolwiek ograniczeń (w stosunku do pozostałych weksli stosował BP pewne ograniczenia, polegające na kontyngentowaniu dla każdej instytucji kredytowej ich redyskonta).

Tak więc akcja kredytowa Banku Polskiego była wykorzystywana w dużym stopniu dla sanowania majątków rolnych i przedsiębiorstw państwowych, które z zasady w chwili przejęcia ich przez państwo były w opłakanym stanie.

II. BANKI PAŃSTWOWE

Bankami państwowymi w Polsce kapitalistycznej były przede wszystkim Bank Gospodarstwa Krajowego i Bank Rolny. Instytucją kredytową należącą do Państwa była Pocztowa Kasa Oszczędności i Bank Polska Kasa Opieki, którego akcje należały do PKO. Do banków państwowych można zaliczyć także Bank Akceptacyjny, w którego kapitale akcyjnym udział skarbu państwa wynosił 76% (pozostałe 24% — Bank Polski) oraz Bank Związku Spółek Zarobkowych, w którego kapitale akcyjnym udział skarbu państwa wynosił 78% od czasu sanacji tego banku w latach 1934—1935[8]).

Czołowymi bankami państwowymi, które obsługiwały działalność gospodarczą Państwa był BGK i PBR. Banki te administrowały szeregiem funduszów państwowych, finansowały przedsiębiorstwa państwowe, udzielały pożyczki na specjalne, wyznaczone przez Państwo cele. Burżuazyjny ekonomista prof. Tennenbaum tak określa działalność banków państwowych:[9]) „Skarb tworzy banki państwowe, wyposaża je w kapitały zakładowe, powierza im administrację funduszów państwowych, skierowuje do nich środki instytucji ubezpieczeń społecznych w postaci lokat i wkładów, a także środki z nadwyżek budżetowych, z dotacji budżetowych, z odstępowanych podatków, z wpływów z pożyczek zagranicznych". W ten sposób „miało miejsce na wielką skalę pompowanie środków z życia gospodarczego w celu ich doprowadzenia do życia gospodarczego z powrotem". Cały ten proces przepompowywania środków pochodzących przede wszystkim z różnego rodzaju opodatkowań mas pracujących dla finansowania określonych grup kapitalistów i obszarników, względnie tych odcinków życia gospodarczego, w których rozwoju ze względu na słabą ich rentowność grupy te nie były zainteresowane i musiały być prowadzone w postaci przedsiębiorstw państwowych, obsługiwały właśnie banki państwowe.

1. Bank Gospodarstwa Krajowego

Bank Gospodarstwa Krajowego powstał w r. 1924 z fuzji trzech państwowych instytucji kredytowych, a mianowicie Polskiego Banku Krajowego, Państwowego Banku Odbudowy oraz Zakładu Kredytowego Miast Małopolski. Połączenie tych banków miało za zadanie stworzenie jednego dużego banku, który spełniałby funkcje:

a) instytucji kredytu krótkoterminowego, przede wszystkim dla obsługi przedsiębiorstw państwowych,

b) instytucji kredytu długoterminowego, przede wszystkim dla finansowania budownictwa i wreszcie

c) administratora funduszami, gromadzonymi przez państwo dla finansowania specjalnych akcji czy też celów.

Jedną z podstawowych sfer działalności BGK było sanowanie przedsiębiorstw, które znalazły się w obliczu upadku. Bezpośrednia ingerencja państwa w sprawy gospodarcze zależała od koniunktury gospodarczej. Jeżeli koniunktura była zła, to państwo przeważnie właśnie poprzez BGK przychodziło kapitalistom z pomocą w formie udzielania im kredytów czy też poprzez wykupywanie zagrożonych przedsiębiorstw. BGK stawał się wtedy początkowo przeważnie wierzycielem tych przedsiębiorstw, a następnie na skutek konwersji kredytów na kapitał zakładowy udziałowcem tych zakładów przemysłowych [10]) Jeżeli natomiast koniunktura była dobra, to państwo, często ze stratą dla siebie, zrzekało się na korzyść kapitalistów swych udziałów w tych zakupionych poprzednio przedsiębiorstwach [11]).

Grupa przedsiębiorstw, których akcje całkowicie lub prawie całkowicie należały do BGK i których BGK nie odstąpił z powrotem kapitalistom, tworzyły tzw. koncern BGK. W skład koncernu wchodziły m. in. takie przedsiębiorstwa jak Sp. Akc. Eksploatacji Soli Potasowych „Tesp",

[7]) Sprawozdanie BP za rok 1937.

[8]) Przegląd Gospodarczy 1936 str. 775.

[9]) Tennenbaum Henryk. Struktura Gospodarstwa Polskiego, tom III str. 3.

[10]) Por. Tennenbaum. Struktura Gospodarstwa Polskiego t. II str. 613—617.

[11]) Por. Grosfeld L. Państwo przedwrześniowe w służbie monopoli kapitalistycznych W-wa 1951 str. 26.

Zakłady Chemiczne „Grodzisk“ i „Boruta“, a także dwa banki w Gdańsku: Bank Gdański (udział BGK w kapitale zakładowym — 33,8%) i British and Polish Trade Bank (udział BGK — 81,5%). Działalność tych przedsiębiorstw została scharakteryzowana w sprawozdaniu Najwyższej Izby Kontroli za 1931—1932 r. [12]).

„Usilnie popierany przez bank dział przedsiębiorstw konsorcjonalnych przyniósł wielomilionowe straty, których w wielu wypadkach niewątpliwie dałoby się uniknąć stosując większą powściągliwość w udzielaniu kredytów, a przede wszystkim roztaczając baczniejszy nadzór nad ich zużytkowaniem“.

Poza tym w ostatnich latach przed wojną BGK w związku z możliwością załamania się finansowego udzielił dziesiątków milionów zł kredytów dla kilku największych koncernów krajowych, a mianowicie dla Wspólnoty Interesów Górniczo - Hutniczych, dla koncernu Huty Pokój, dla Zjednoczonych Zakładów Scheiblera i Grohmana w Łodzi oraz dla Banku Związku Spółek Zarobkowych. Kredyty te w większości swej zostały następnie skonwertowane na akcje tych przedsiębiorstw.

Bank Gospodarstwa Krajowego udzielał także dużych kredytów dla prywatnych przedsiębiorstw, przede wszystkim przemysłowych. Rolnictwo korzystało w mniejszym stopniu z kredytów, gdyż głównym źródłem kredytów dla rolnictwa stawał się w ostatnich latach przed wojną Państwowy Bank Rolny. Niemniej BGK do samej wojny udzielał pożyczek dla majątków, przede wszystkim obszarniczych czy to w formie długoterminowych kredytów w listach zastawnych, czy też krótkoterminowych kredytów obrotowych. Z pożyczek krótko i długoterminowych korzystały w BGK także samorządy, spółdzielczość oraz instytucje finansowe. Ogólne zestawienie kredytów krótko i długoterminowych udzielonych przez BGK na dzień 31.XII. 1937 r. wyglądało w sposób następujący:[13])

	(w milionach złotych	%
		60,1
Instytucje i przedsiębiorstwa państwowe	473	38,4
Przedsiębiorstwa koncernu BGK	29	2,3
Samorządy	104	8,5
Spółdzielczość	64	5,0
Instytucje finansowe	99	8,0
— w tym banki akcyjne 59 4,8		
Rolnictwo	56	4,5
Przemysł	196	15,8
Handel	14	1,1
Różni (pożyczki budowlane)	195	15,82
	1.232,0	100
w tym na cele „publiczne”	741	60,1
w tym na cele „prywatne“	491	39,9
	1.232	100,0

Pokrycie akcji kredytowej BGK stanowiły przede wszystkim kapitały własne (199 mil. zł na koniec 1937 r.), wkłady (540 mil.), oraz lokaty Skarbu Państwa (375 mil.) Wkłady w BGK, to wkłady przeważnie instytucji i przedsiębiorstw państwowych, zakładów ubezpieczeń i instytucji samorządowych. Wkłady instytucji i osób prywatnych stanowiły jedynie 194,3 mil. zł., co jeśli porównać z 491 mil. pożyczek udzielonych bezpośrednio na cele prywatne, to okazuje się, że podstawowym źródłem kredytów przyznawanych dla przedsiębiorstw prywatnych były środki publiczne, a nie prywatne.

Bank Gospodarstwa Krajowego, jako instytucja kredytu długoterminowego na cele inwestycyjne emitował papiery wartościowe. Tak w r. 1936 BGK emitował $3^{1}/_{2}\%$ obligacje komunalne, 6% listy zastawne i 6% obligacje budowlane na łączną sumę 149,6 mil. zł na podstawie pożyczek budowlanych i komunalnych udzielonych w ostatnich latach w formie tzw. pożyczek emisyjnych w gotówce. Ogólna suma emisji BGK (listów zastawnych i obligacji) na koniec 1936 r. wyniosła 924 mil. zł.[14])

BGK obok prowadzenia akcji kredytowej i emisyjnej był administratorem szeregu funduszów państwowych jak m. in. Państwowego Funduszu Budowlanego, Funduszu Pracy, a także Funduszu Pomocy Instytucjom Kredytowym. Ten ostatni powstał w r. 1926, kiedy to państwo ratowało od bankructwa szereg banków prywatnych udzielając im z tego Funduszu pożyczek w wysokości 55 mil. zł. Fundusz ten utrzymał się i w latach trzydziestych. Stan pożyczek z tego Funduszu wyniósł w r. 1936 43 mil. zł[15])

Cała działalność Banku Gospodarstwa Krajowego doskonale odzwierciedlała politykę gospodarczą państwa przedwrześniowego, którą charakteryzowała duża ingerencja państwa w sprawy gospodarcze kraju, przeprowadzana jednak wyraźnie w interesie monopoli przemysłowych (kupno i sprzedaż przedsiębiorstw, sanowanie) i obszarników (kredyty).

2. Państwowy Bank Rolny

Państwowy Bank Rolny był głównym instrumentem polityki finansowej państwa przedwrześniowego na wsi. Działalność jego obejmowała zasadniczo:

a) udzielanie kredytów krótkoterminowych i średnioterminowych dla potrzeb rolnictwa i przemysłu przetwórczego,

b) udzielanie kredytu długoterminowego emisyjnego,

c) udzielanie pożyczek związanych z parcelacją majątków oraz

d) udzielanie pożyczek z funduszów administrowanych.

Akcja kredytowa Państwowego Banku Rolnego miała różnorodny charakter, choć ogromna większość kredytów PBR było związana z produkcją rolną PBR finansował eksport i handel przetworów rolnych, przedsiębiorstwa rolniczo - przemysłowe, przede wszystkim mięsne, ziemniaczane, owocowo - warzywnicze, lniarskie itd. oraz akcje nawozowe. Jednocześnie PBR udziela krótko i średnoternawozowe. Jednocześnie PBR udziela krótko i średnioterminowych kredytów na rozwój hodowli i upraw specjaltów PBR korzystały przede wszystkim bogate gospodarstwa; świadczy o tym najlepiej struktura kredytów „na inwestycje rolne“, która przedstawiała się następująco:[17])

Stan kredytów wg grup gospodarstw w % globalnej sumy:

Wielkość gospodarstw w ha	Stan na 31.XII. 1936 r.
Ogółem	100
0 — 5	9,3
5 — 20	37,6
20 i więcej	53,1

Tak więc głównym odbiorcą tych kredytów były gospodarstwa kułackie i obszarnicze, które stanowiły wg spisu z 1921 r. 3,2% wszystkich gospodarstw, a otrzymywały 53,1% kredytów na potrzeby inwestycyjne PBR. Zestawienie to wyraźnie pokazuje klasowy, antychłopski charakter działalności kredytowej PBR.

Państwowy Bank Rolny był właścicielem szeregu przedsiębiorstw, których budowę finansował, ponieważ kapitał prywatny nie był zainteresowany w tego rodzaju inwestycjach, jako nie dość opłacających się. Były to przetwórnie mięsne w Dębicy, Chodorowie i Tarnowie oraz Chłodnie i Składy Portowe w Gdyni.

Państwowy Bank Rolny emitował podobnie jak BGK papiery wartościowe w formie obligacji i listów zastawnych na podstawie pożyczek w listach zastawnych i obligacjach.

[12]) Cyt. za T. Bernadzikiewicz. Udział państwa w przedsiębiorstwach prywatnych. Przegląd Gospodarczy 1936 str. 774—777.
[13]) Sprawozdanie BGK za rok 1937.

[14]) Przegląd Gospodarczy 1937 str. 409.
[15]) Bank 1938 str.565.
[16]) Część swych kredytów PBR rozprowadzał za pośrednictwem spółdzielni kredytowych, gminnych kas pożyczkowych oraz KKO.
[17]) Wieś w liczbach w Polsce burżuazyjno - obszarniczej i w Polsce Ludowej Warszawa 1954 str. 74.

Jednym z podstawowych zadań PBR była „naprawa ustroju rolnego". PBR miał obsługiwać operacje związane z „reformą rolną". Dzięki działalności PBR na tym odcinku, która m. in. polegała na zakupie ziemi od obszarników po wysokich cenach przez PBR, ceny ziemi były utrzymane na wysokim poziomie, co było wyraźnie w interesie obszarników. PBR nie tylko zakupywał ziemię od obszarników, ale także przyjmował ją w komis. W r. 1937 z majątków własnych PBR rozparcelował 87,7 tys. ha a w ramach komisu 17,0 tysięcy hektarów.

Największymi funduszami państwowymi, którymi administrował Bank Rolny był Fundusz Obrotowy Reformy Rolnej i fundusze na cele scaleniowo-melioracyjne. Z Funduszów tych PBR udzielał rolnikom pożyczek.

3. Bank Akceptacyjny

Bank Akceptacyjny powstaje po kryzysie lat trzydziestych, jako spółka akcyjna, której akcje posiadają BGK, PBR, BP i Skarb Państwa. Głównym motywem jego utworzenia był zamiar Rządu przyjścia z pomocą instytucjom kredytowym, które mając zamrożoną dużą część swych środków w pożyczkach dla rolnictwa, byłyby narażone na konieczność wstrzymania wypłaty wkładów, jeśliby takiej pomocy nie otrzymały. W tym celu zostały powołane urzędy rozjemcze, które pośredniczyły między rolnikami, a ich wierzycielami.

Działalność Banku Akceptacyjnego polegała na tym, że Bank ten akceptował weksle wystawione przez instytucje kredytowe na podstawie układów rozjemczych. Instytucje wierzycielskie redyskontowały te weksle i otrzymywały środki na spłacenie znajdujących się przeważnie w portfelu Banku Polskiego weksli.

Na dzień 31.XII. 1938 r. było uregulowane 861,6 tys. spraw na sumę 631,9 mil. zł, na którą to sumę Bank Akceptacyjny dokonał konwersji dla instytucji kredytowych. Suma ta w 60% pochodziła z uporządkowanego zadłużenia wielkiej własności. [18])

Działalność Banku Akceptacyjnego miała więc za zadanie z jednej strony pomoc dla instytucji kredytowych, z drugiej strony pomoc dla wielkiej własności. Ostatecznym źródłem tej pomocy był Skarb Państwa, który finansując Bank Akceptacyjny brał na siebie umorzenie części zadłużenia rolnictwa.

4. Pocztowa Kasa Oszczędności

Pocztowa Kasa Oszczędności przede wszystkim zajmowała się gromadzeniem wkładów oszczędnościowych oraz organizowaniem obrotu czekowego. Oprócz tego PKO prowadziła ubezpieczenia ludowe na życie.

Wkłady oszczędnościowe w PKO w ciągu dwudziestolecia wzrastały i osiągnęły na koniec 1937 r. — 782 mil. zł, które były umieszczone na 2.119 tys. książeczkach oszczędnościowych.

Obroty na rachunkach czekowych PKO prawie że dorównywały obrotom na rachunkach żyrowych Banku Polskiego i wynosiły na ultimo 1937 r. — 32746 tys. zł., z czego 75,6% stanowiły obroty bezgotówkowe. Natomiast ilość rachunków czekowych w 1937 r. — 74,9 tys. była prawie dwudziestokrotnie większa niż rachunków żyrowych w BP (3,3 tys.).[19]) Wynikało to stąd, że z rachunków żyrowych w BP korzystały instytucje państwowe, finansowe i raczej tylko większe przedsiębiorstwa prywatne. Natomiast klientami PKO było prawie każde przedsiębiorstwo handlowe i co drugi zakład przemysłowy. Ze środków zgromadzonych w formie wkładów oszczędnościowych i pozostałości na rachunkach czekowych PKO poprzez zakupywanie papierów wartościowych finansowała potrzeby Skarbu Państwa i gospodarki narodowej. Na kredyty skarbowe przypada 16,5% tych kredytów, zaś na kredyty o tzw. charakterze gospodarczym — 83,5%[20]). Te ostatnie polegały przeważnie na zakupie obligacji i listów zastawnych: BGK, PBR, towarzystw kredytowych ziemskich i miejskich, banków hipotecznych oraz pożyczek państwowych, których wpływy szły na potrzeby gospodarcze.

Jednocześnie PKO bezpośrednio kredytowała życie gospodarcze poprzez udzielanie krótkoterminowych kredytów w formie dyskonta weksli oraz pożyczek pod zastaw weksli i papierów wartościowych.

Podstawową formą lokowania środków przez PKO był zakup papierów wartościowych, których portfel w PKO wynosił na ultimo 1937 r. — 902 mil. zł. Natomiast kredytów krótkoterminowych na koniec 1937 r. udzieliła PKO tylko na sumę 48 mil. zł.

Tak więc Pocztowa Kasa Oszczędności gromadziła poważne jak na stosunki polskie środki, przede wszystkim w formie wkładów oszczędnościowych bardzo szerokich rzesz społeczeństwa (2119 tys. książeczek) na to, żeby je następnie przekazać do dyspozycji Skarbu Państwa, kapitalistów i obszarników.

(C. d. n.)

W. Jaworski

[18]) Krystyna Hochfeldowa. Stosunki kredytowe na wsi w Polsce. Ekonomista 1954/IV str. 96.
[19]) Mały Rocznik Statystyczny 1939 str. 211.
[20]) Polska Gospodarcza 1938 str. 272—3.

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z zagadnień radzieckiego systemu rozliczeniowego

(ciąg dalszy)

III. Akredytywy

Po uchwale z 21 sierpnia 1954 roku „O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR" rozliczenia za pomocą akredytyw weszły w nową fazę rozwojową. O ile poprzednio akredytywa była stosowana z reguły w wypadkach przewidzianych umową między stronami, ogólnymi warunkami dostaw określonych artykułów, bądź też na żądanie dostawcy, jako sankcja wobec niepunktualnego płatnika, o tyle uchwała sierpniowa wprowadziła możliwość stosowania przymusowych rozliczeń w formie akredytywy na żądanie banku odbiorcy, czyniąc w ten sposób z tej formy rozliczeń jeden ze środków bezpośredniego oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstw.

Przymusowe rozliczenia za pomocą akredytywy mogą być wprowadzane z inicjatywy banku w dwóch wypadkach, a mianowicie:

a) jako jedna z sankcji związanych ze specjalnym trybem kredytowania i rozliczeń (odpowiednik naszych obostrzonych zasad kredytowania),

b) w razie prowadzenia przez przedsiębiorstwo nieprawidłowej gospodarki zapasami, a zwłaszcza w wypadkach gromadzenia zbędnych i nadmiernych zapasów materiałowych.

Akredytywa, jako jedna z sankcji objętych specjalnym trybem kredytowania i rozliczeń, ma na celu nie tylko stworzenie bodźców dla poprawy działalności źle pracujących przedsiębiorstw, lecz także odizolowanie ich od innych

przedsiębiorstw powiązanych z nimi stosunkami rozliczeniowymi i tym samym niedopuszczenie do przerzucenia finansowych skutków złej pracy tych przedsiębiorstw na ich dostawców.[1]) W razie braku dostatecznych środków na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa na otwarcie akredytywy może ono uzyskać na ten cel kredyt bankowy, ale tylko w wypadku, gdy nie jest ono zadłużone na rachunku kredytu przeterminowanego. Natomiast w razie istnienia kredytu przeterminowanego Bank Państwa nie przychodzi źle pracującym przedsiębiorstwom z pomocą kredytową na rozliczenia z dostawcami. Tym samym stwarza się bezpośredni nacisk na dostawców w kierunku wstrzymania dostaw takim przedsiębiorstwom do czasu otwarcia akredytywy. W przeciwnym bowiem razie dostawcy narażeni są na sankcje w postaci nieprzyjęcia przez bank odnośnych dokumentów rozliczeniowych do inkasa, nieotrzymania kredytu na dokumenty rozliczeniowe w drodze, jak również na nieotrzymywanie należności za zrealizowane dostawy.

Wprowadzenie przez bank akredytywnej formy rozliczeń zawiera w sobie — jak z tego wynika — bardzo poważne bodźce ekonomiczne i wiąże się z daleko idącą ingerencją banku w przebieg zachodzących w przedsiębiorstwie procesów gospodarczych. Sankcja przymusowej akredytywy prowadzi w efekcie do wstrzymania dostaw przedsiębiorstwu, które nie jest w stanie otworzyć akredytywy, z uwagi na brak środków na rachunku rozliczeniowym, lub też niemożność uzyskania na ten cel kredytu bankowego. Rzecz jasna, że może to spowodować zakłócenia w wykonywaniu przez przedsiębiorstwo planów produkcyjnych, ale dzięki temu właśnie sankcja ta jest bardzo skuteczna; stwarza ona silne bodźce w kierunku szybkiego usprawnienia gospodarki przedsiębiorstwa. Z drugiej jednak strony trzeba stwierdzić, że z uwagi na ścisłe powiązanie sankcji przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy z możliwością wstrzymania dostaw źle pracującemu przedsiębiorstwu, jest ona stosowana przez Bank Państwa z dużą ostrożnością, zwłaszcza w tych wypadkach, gdy wstrzymanie dostaw danemu przedsiębiorstwu mogłoby mieć ujemne skutki ogólnogospodarcze. Charakterystyczne jest w ogóle, że wstrzymywanie dostaw opornym płatnikom z inicjatywy dostawców, aczkolwiek prawnie usankcjonowane, nie ma i nigdy nie miało charakteru masowego, a raczej było stosowane incydentalnie. Jednakże skuteczność tej sankcji, jako instrumentu umocnienia dyscypliny płatniczej, jest ogromna i to nie tyle przez sam fakt jej zastosowania, ile poprzez groźbę zastosowania, poprzez prawo i możliwość wstrzymania dostaw.

Wydaje się, że doświadczenia radzieckie w omawianym zakresie powinny być jak najszybciej i u nas wykorzystane. Przede wszystkim idzie tu o zniesienie, przewidzianego przepisami prawnymi o umowach planowych, zakazu wstrzymywania dostaw w zakresie dostaw umownych, czego zapowiedź znajdujemy w uchwale Nr 526.

Odmienny charakter mają przymusowe rozliczenia za pomocą akredytywy stosowane w przypadku nieprawidłowej gospodarki materiałowej. Wprawdzie techniczne funkcjonowanie akredytywy jest podobne, jak przy specjalnym trybie kredytowania i rozliczeń, to jednak jej sens ekonomiczny jest inny. O ile przy specjalnym trybie kredytowania i rozliczeń akredytywa zmierza do poprawy wskaźników ekonomicznych przedsiębiorstwa w zakresie kosztów własnych i akumulacji oraz do odizolowania źle pracującego przedsiębiorstwa od jego dostawców, o tyle celem akredytywy przy nieprawidłowej gospodarce materiałowej jest roztoczenie ścisłej kontroli bankowej nad przebiegiem zaopatrzenia materiałowego oraz zapobieganie tą drogą dalszym nieprawidłowościom w tej dziedzinie. Wpływa to z kolei na odmienne funkcjonowanie kredytu na otwarcie akredytywy.

O ile przy specjalnym trybie kredytowania i rozliczeń udzielenie kredytu na akredytywy jest uzależnione od stanu rozliczeń przedsiębiorstwa z bankiem (nieposiadanie kredytu przeterminowanego), o tyle przy nieprawidłowej gospodarce zaopatrzeniowej decyduje o tym gospodarcza celowość nabycia określonych materiałów. Bank mianowicie — w myśl założeń tego systemu — nie udziela kredytu na otwarcie akredytywy przeznaczonej na zakup materiałów, które nie są niezbędne dla normalnej działalności przedsiębiorstwa, a tym więcej — na nabycie materiałów posiadanych już w nadmiarze. Tym samym zatem bank oddziaływuje bezpośrednio na procesy zaopatrzenia materiałowego i zapobiega tworzeniu się zapasów zbędnych i nadmiernych. Jednocześnie jednak prawidłowe decyzje banku w tym tak istotnym dla gospodarki przedsiębiorstwa przedmiocie, jakim jest zaopatrzenie materiałowe, wymagają bardzo głębokiej analizy i doskonałej znajomości ekonomiki kontrolowanego przedsiębiorstwa — co siłą rzeczy przesądza o dość znacznej pracochłonności systemu przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy.

Z uwagi na dużą aktualność stosowania akredytyw i w naszych warunkach (Uchwała Nr 526 traktuje przymusowe rozliczenia za pomocą akredytywy jako jeden z najważniejszych instrumentów wzmożenia kontroli bankowej nad gospodarką zapasami), przedstawimy pokrótce szereg praktycznych doświadczeń przodujących oddziałów Banku Państwa w zakresie funkcjonowania tego systemu.

Całość czynności aparatu kredytowego w oddziale przy stosowaniu przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy, jako sankcji w wypadku nieprawidłowości w gospodarce zapasami materiałowymi, można by usystematyzować w cztery zasadnicze etapy:

I etap — to dokładna kontrola gospodarki materiałowej przedsiębiorstwa przeprowadzona w toku inspekcji, trwającej przeciętnie dwa do czterech dni. Punktem wyjściowym badań inspektora kredytowego jest zestawienie stanów faktycznych, normatywów i stanów ponadnormatywnych poszczególnych składników zapasów materiałowych. Pozycje wykazujące większe przerosty zostają poddane dalszej analizie, zmierzającej do ustalenia poszczególnych rodzajów lub grup asortymentowych materiałów mających decydujący wpływ na ukształtowanie się zapasów ponadnormatywnych oraz przyczyn ich istnienia w przedsiębiorstwie. W szczególności bada się kartotekę materiałową i na tej podstawie wyłuskuje się materiały nie wykazujące żadnego zużycia od szeregu miesięcy. W oparciu o obowiązujące normy zużycia ustala się, na jaki okres zapasy te pokrywają zapotrzebowanie przedsiębiorstwa. Wreszcie poprzez konfrontację zebranego w ten sposób materiału z portfelem ulokowanych na dany rok zamówień oraz przeciętną częstotliwością dostaw ustala się listę artykułów (lub grup asortymentowych), których zakup należy wstrzymać lub ograniczyć oraz listę głównych dostawców tych artykułów.

II etap — polega na zarządzeniu przez oddział wprowadzenia przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy z określonymi dostawcami przedsiębiorstwa. Według pierwotnych założeń, zarządzenie takie powinno zawierać również specyfikację artykułów objętych akredytywą. Jednakże poważne trudności techniczne związane z kontrolą dokumentów rozliczeniowych — zarówno w banku płatnika jak i w banku dostawcy — spowodowały, że oddziały upoważnione zostały zarządzeniem Prezesa Banku Państwa z kwietnia 1955 roku do niespecyfikowania rodzajów materiałów objętych akredytywą, lecz do wprowadzania jej w stosunku do wszystkich dostaw danego dostawcy.

Zarządzenie wprowadzenia przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy realizuje się w sposób następujący:

[1]) Należy nadmienić, że w Związku Radzieckim akredytywa stosowana jest wyłącznie w rozliczeniach zamiejscowych. Analogiczną rolę w rozliczeniach miejscowych spełniają przymusowe rozliczenia za pomocą czeków limitowanych lub akceptowanych.

1) Przesyła się zawiadomienie dyrektorowi przedsiębiorstwa, według poniższego wzoru (wzór stosowany w miejskich oddziałach w Leningradzie):

„Bank Państwa ZSRR
Oddział . . . .
Data . . . .
Nr . . . .

Dyrektor . . . .
. . . .
(Nazwa i adres przedsiębiorstwa — odbiorcy)

Niniejszym komunikuję, że stosownie do p. 19 uchwały Rady Ministrów ZSRR i KC KPZR z 21 sierpnia 1954 r. Nr 1789 „O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR" wydałem zarządzenie o wprowadzeniu rozliczeń za pomocą akredytyw (a w obrocie miejscowym — za pomocą czeków limitowanych lub poleceń przelewu akceptowanych przez Bank Państwa) za dostawy:

Wyszczególnienie dostawców	Obsługujące ich oddziały Banku Państwa	Wyszczególnienie materiałów *)

*) W myśl wspomnianego wyżej zarządzenia Prezesa Banku Państwa rubryka ta może pozostać niewypełniona.

Oddziałom Banku Państwa, obsługującym dostawców, wydane zostało polecenie nieprzyjmowania od nich żądań zapłaty i faktur wystawionych do opłacenia z Waszego rachunku rozliczeniowego, specjalnego rachunku pożyczkowego lub też z rachunku kompensacyjnego w ramach BWR i kompensat zdecentralizowanych.

W razie wpływu wskazanych wyżej żądań zapłaty i faktur, będą one zwracane przez nas bez opłacenia. Nie podlegają również przyjęciu do wykonania polecenia przelewu wystawione na powyższych dostawców z tytułu spłaty zobowiązań za otrzymane dostawy materiałów, które podlegają rozliczeniu w formie akredytywy.

Dyrektor oddziału
. . . ."

2) Następuje zawiadomienie dostawców przedsiębiorstwa oraz obsługujących ich oddziałów Banku Państwa według poniższego wzoru (wzór stosowany w miejskich oddziałach w Leningradzie):

„Bank Państwa ZSRR
Oddział . . . .
Data . . . .

. . . .
. . . .
(nazwa i adres dostawcy)
Kopia — oddział . . . . .
. . . .

Zawiadomienie Nr ......

Stosownie do p. 19 uchwały Rady Ministrów ZSRR i Komitetu Centralnego KPZR z 21 sierpnia 1954 r. Nr 1789 „O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR"
. . . .
. . . .
(nazwa przedsiębiorstwa — odbiorcy)
przeprowadzone zostało na akredytywną formę rozliczeń za dostarczane przez Was materiały.

W związku z tym, z chwilą otrzymania niniejszego zawiadomienia, dokonywane przez Was dostawy materiałów mogą być rozliczane tylko drogą akredytywy (w rozliczeniach miejscowych — tylko za opłatą czekami limitowanymi lub poleceniami przelewu akceptowanymi przez Bank Państwa). O powyższym należy powiadomić również zakłady wysyłające materiały (za pośrednictwem obsługującego Was oddziału banku).

Oddział banku obsługujący dostawcę został zobowiązany, stosownie do p. 2 zarządzenia Zarządu Banku Państwa Nr 176 z 22.VI.1955 r., nie przyjmować do inkasa żądań zapłaty wystawionych do opłacenia z rachunku rozliczeniowego, specjalnego rachunku pożyczkowego lub też z rachunku kompensacyjnego wymienionego wyżej odbiorcy — za dostawy zrealizowane po upływie pięciu dni od dnia doręczenia niniejszego zawiadomienia.

Uprzedzamy, że takie żądania zapłaty i faktury będą przez nas zwracane bez opłacenia.

Niniejsze zawiadomienie obowiązuje aż do odwołania.

Dyrektor oddziału
. . . ."

Bank dostawcy, z chwilą otrzymania powyższego zawiadomienia, zakłada specjalną ewidencję kontrolną, która przechowywana jest przez cały czas trwania przymusowych rozliczeń drogą akredytywy w portfelu inkasowym dostawcy. Ewidencja ta ułatwia kontrolę komórce rozliczeń i ma na celu zapobieżenie przyjęciu do inkasa dokumentów wystawionych do opłacenia z innego rachunku, niż rachunek akredytyw.

3) Inspektor kredytowy kontrolujący przedsiębiorstwo przeniesione na przymusowe rozliczenia za pomocą akredytywy wydaje polecenie komórce rozliczeń, aby ta zwracała bez opłacenia żądania zapłaty z podaży określonych dostawców wystawione na inny rachunek, niż rachunek akredytyw.[2])

Praktyka oddziałów leningradzkich pokazała, że analogiczne polecenia (z wymienieniem nazw dostawców) powinny być dawane komórce rachunków bankowych, aby ta nie przepuszczała poleceń przelewu. Zdarza się bowiem, że przedsiębiorstwa próbują wyłamać się spod sankcji akredytywy i usiłują rozliczać się ze swymi dostawcami drogą pozainkasową, za pomocą poleceń przelewu.

III etap — polega na ewentualnym udzieleniu przedsiębiorstwu kredytu na otwarcie akredytywy, pod warunkiem stwierdzenia — jak o tym wspomniano poprzednio — celowości nabycia określonych materiałów. W praktyce zagadnienie postawione jest w ten sposób, że ciężar dowodu, iż dane materiały są niezbędne dla normalnej działalności spoczywa na przedsiębiorstwie. W tym celu przedsiębiorstwo obowiązane jest podać we wniosku kredytowym rodzaje artykułów, posiadane ilości, normy zużycia, zapotrzebowanie itp. dane, niezbędne dla ustosunkowania się banku co do celowości zamierzonego zakupu. W razie wątpliwości ze strony oddziału co do wiarygodności tych danych, oddział żąda przedłożenia do wglądu oryginalnych dokumentów (karty magazynowe, obliczenia norm zużycia, portfel zamówień itp.), bądź też weryfikuje te dane na miejscu w przedsiębiorstwie — przed udzieleniem kredytu.

IV etap — to badanie efektywności zastosowanej sankcji przymusowych rozliczeń poprzez akredytywy. Dokonuje się tego z reguły raz na kwartał drogą inspekcji w przedsiębiorstwie, w toku której analizuje się przede wszystkim, o ile zmniejszyły się zbędne i nadmierne zapasy poszczególnych materiałów (lub grup asortymentowych) oraz czy przedsiębiorstwo nie przemyciło jakichś nowych zakupów tych materiałów, pomimo kontroli ze strony banku. W razie stwierdzenia widocznej poprawy w zakresie gospodarki materiałowej przedsiębiorstwa, następuje uchylenie sankcji, o czym zawiadamia się niezwłocznie wszystkich zainteresowanych (przedsiębiorstwo, jego dostawców oraz oddziały banku obsługujące dostawców).

Na koniec naszych rozważań na temat akredytyw trzeba wspomnieć, że sankcja przymusowych rozliczeń poprzez

2) Jak widać z powyższego, kontrola dokumentów rozliczeniowych dokonywana jest zarówno w banku dostawcy, jak i w banku płatnika.

akredytywy jest w Banku Państwa jako bardzo skuteczna, zwłaszcza jeśli rozpatrywać ją jako instrument walki z wadliwą gospodarką zaopatrzeniową w przedsiębiorstwie. Niemniej jednak nie jest ona stosowana masowo, a raczej incydentalnie. Wynika to przede wszystkim stąd, że i nieprawidłowości w gospodarce zapasami materiałowymi w przedsiębiorstwach radzieckich nie mają charakteru masowego (w każdym bądź razie są one znacznie mniejsze niż u nas), a nie bez znaczenia jest tu również fakt dość znacznej pracochłonności tych rozliczeń, zarówno dla pionu kredytowego, jak i dla pionu operacyjnego oddziałów Banku Państwa.

IV. Odpowiedzialne przechowywanie nieopłaconych dostaw

Jednym z ważniejszych elementów radzieckiego systemu rozliczeniowego, zmierzających do zabezpieczenia dyscypliny płatniczej w rozliczeniach między przedsiębiorstwami, jest sankcja tzw. odpowiedzialnego przechowywania. Polega ona na zakazie zużywania przez przedsiębiorstwo — odbiorcę nieopłaconych materiałów i towarów oraz na przechowaniu ich do czasu opłacenia, pod odpowiedzialnością kierownika przedsiębiorstwa.

W razie zużycia nieopłaconych dostaw, w stosunku do których zarządzone zostało odpowiedzialne przechowywanie, odbiorca płaci na rzecz dostawcy karę w wysokości 5% wartości nieprawnie zużytego zapasu, zaś kierownictwo przedsiębiorstwa może być pociągnięte do odpowiedzialności karnej.

Sankcja odpowiedzialnego przechowywania może być stosowana z inicjatywy dostawcy, jak również z inicjatywy banku.

Dla dostawcy stanowi ona — podobnie jak sankcja wstrzymania dostaw — ważny instrument bezpośredniego oddziaływania na niewywiązującego się ze swych zobowiązań płatniczych odbiorcę. W pewnych wypadkach może ona być wygodniejsza dla dostawcy, aniżeli wstrzymanie dostaw, ponieważ nie powoduje zablokowania magazynów dostawcy niewysłanymi wyrobami. Z drugiej jednak strony skuteczność jej może być niekiedy mniejsza, niż skuteczność wstrzymania dostaw, ponieważ nie ma gwarancji, iż odbiorca rzeczywiście nie zużyje nieopłaconej dostawy. Dlatego też, aby wzmóc efektywność sankcji odpowiedzialnego przechowywania, jest ona w każdym wypadku stosowana na zarządzenie i pod kontrolą właściwego dla danego przedsiębiorstwa oddziału banku. A zatem nawet w wypadku, gdy sankcję tę pragnie zastosować dostawca, może on to uczynić tylko za pośrednictwem banku odbiorcy.

Z inicjatywy banku sankcja odpowiedzialnego przechowywania może być stosowana w dwóch wypadkach. Po pierwsze wówczas, gdy przedsiębiorstwo systematycznie łamie dyscyplinę płatniczą, zalegając z regulowaniem swych zobowiązań za dostawy. W tym wypadku ingerencja banku dokonywana jest w interesie dostawcy i tym samym zmierza do ogólnego usprawnienia stosunków rozliczeniowych w gospodarce. Po drugie wówczas, gdy na mocy uchwały z 21.VIII.1954 r. przedsiębiorstwo objęte zostało specjalnym trybem kredytowania i rozliczeń (odpowiedzialne przechowywanie nieopłaconych materiałów lub towarów stanowi jedną z wchodzących w rachubę sankcji związanych ze specjalnym trybem kredytowania i rozliczeń). W tym wypadku ingerencja banku ma nie tylko na celu usprawnienie rozliczeń, lecz stwarza również bezpośrednie bodźce w kierunku poprawy działalności źle pracującego przedsiębiorstwa, w kierunku pełnego wykonywania przez nie zadań planowych w zakresie akumulacji i kosztów własnych.

Jakie są praktyczne doświadczenia Gosbanku w zakresie stosowania sankcji odpowiedzialnego przechowywania? Jakie metody pracy wykształciły się w tej dziedzinie w przodujących oddziałach Gosbanku?

Pierwszą czynnością jest samo zarządzenie odpowiedzialnego przechowywania nieopłaconych materiałów lub towarów bez prawa ich zużycia lub sprzedaży do czasu opłacenia. Jest to dokonywane w formie pisma oddziału do dyrektora przedsiębiorstwa, w którym ustalona zostaje przede wszystkim data, począwszy od której wszystkie nadchodzące do przedsiębiorstwa dostawy objęte zostają odpowiedzialnym przechowaniem. W piśmie tym oddział banku domaga się:

a) ustalenia przez dyrektora przedsiębiorstwa osób, które będą odpowiedzialne za nienaruszalność nieopłaconych materiałów lub towarów,

b) zabezpieczenia oddzielnego przechowywania nieopłaconych materiałów lub towarów oraz zaprowadzenia odrębnej ewidencji tych zapasów, pozwalającej na ustalenie pełnego obrotu poszczególnych rodzajów materiałów lub towarów (ilościowego i wartościowego), nazwy dostawcy i daty dostawy,

c) zarządzenia oddzielnego przechowywania faktur i żądań zapłaty za dostawy nieopłacone.

Ponadto w piśmie tym oddział banku zwraca uwagę dyrektora przedsiębiorstwa na sankcje karne przewidziane w wypadku zużywania przez przedsiębiorstwo nieopłaconych zapasów objętych odpowiedzialnym przechowaniem.

Równocześnie z tym oddział zawiadamia głównych dostawców (za pośrednictwem właściwych dla nich oddziałów banku) o zastosowaniu wobec przedsiębiorstwa sankcji odpowiedzialnego przechowywania. Ma to na celu zainteresowanie tych dostawców sytuacją finansowo-gospodarczą przedsiębiorstwa i danie im możności zastosowania środków bezpośredniego oddziaływania, zabezpieczających ich przed niewypłacalnością źle pracującego odbiorcy (np. akredytywy).

Dalszym istotnym etapem czynności związanych z sankcją odpowiedzialnego przechowywania jest wydanie przez dyrektora przedsiębiorstwa wewnętrznego zarządzenia. W zarządzeniu tym ustalone zostają osoby odpowiedzialne za nienaruszalność nieopłaconych dostaw oraz szczegółowy tryb postępowania związany z odpowiedzialnym przechowywaniem. W szczególności przyjęta zostaje zasada, że wszelkie zapotrzebowania materiałów z magazynu (kwity rozchodowe) mogą być podpisywane i realizowane tylko po uprzednim zaparafowaniu ich przez kierownika komórki finansowej na dowód, że dotyczą one materiałów opłaconych. Odpowiedzialnymi za ścisłe przestrzeganie tego trybu postępowania — który ma podstawowe znaczenie z punktu widzenia prawidłowości funkcjonowania całego systemu odpowiedzialnego przechowywania — są z reguły: kierownik komórki zaopatrzenia, kierownik produkcji, główny technolog i ewentualnie główny mechanik — a więc osoby, w których gestii pozostaje całość spraw związanych z zakupem materiałów i ich dysponowaniem.

Zarządzenie dyrektora przedsiębiorstwa ustala również zasady i technikę odrębnego magazynowania nieopłaconych materiałów oraz ich ewidencji. Jeżeli ze względów technicznych niektóre materiały nie mogą być odrębnie zmagazynowane, wówczas obowiązuje zasada wyraźnego oznaczenia ich (np. kredą), tak ażeby można je było przy kontroli bez trudu odróżnić i wydzielić z ogólnego zapasu danego asortymentu. Co się tyczy odrębnej ewidencji nieopłaconych materiałów, to stosuje się w praktyce oddzielną kartotekę materiałową, z której można przeksięgować zapas do głównej kartoteki dopiero po jego opłaceniu.

Jak widać z powyższego, odpowiedzialne przechowywanie nieopłaconych materiałów oparte jest na zasadzie fizycznego i księgowego ich wyodrębnienia z ogólnej puli zapasów materiałowych. Tylko przy tej zasadzie może być zabezpieczona ścisła kontrola ze strony banku nad tym, czy przedsiębiorstwo nie zużyło nieopłaconych materiałów w swych procesach produkcyjnych. Punktem wyjściowym kontroli bankowej jest wybranie z kartoteki zobo-

wiązań przedsiębiorstwa, prowadzonej w oddziale, faktur dostawców, które wpłynęły po dacie wprowadzenia sankcji odpowiedzialnego przechowywania. Na tej podstawie ustalone zostają następnie w przedsiębiorstwie dostawy, które nadeszły po tej dacie — poprzez skonfrontowanie wybranych faktur z prowadzoną przez przedsiębiorstwo ewidencją oraz zapasami w naturze. Należy nadmienić, że według opinii towarzyszy radzieckich, aby zapewnić pełną efektywność kontroli bankowej, musi ona być wykonywana w praktyce — co 5 do 10 dni.

Sankcja odpowiedzialnego przechowywania jest dla oddziałów banku dość kłopotliwa i pracochłonna, głównie z uwagi na związane z nią czynności kontrolne. Z drugiej jednakże strony trzeba stwierdzić, że jest ona bardzo skuteczna w swym działaniu. Doświadczenia radzieckie wskazują, że zawiera ona w sobie silne bodźce ekonomiczne, które w poważnym stopniu dyscyplinują przedsiębiorstwa. Znane są liczne przykłady bardzo szybkiej i radykalnej poprawy dyscypliny płatniczej przedsiębiorstw, wobec których zastosowano sankcję odpowiedzialnego przechowywania. Oczywiście sankcja ta — podobnie jak sankcja wstrzymywania dostaw niepunktualnym płatnikom — nie jest stosowana masowo. Stosuje się ją w najbardziej jaskrawych i zawinionych przypadkach naruszania dyscypliny płatniczej. Jednakże — podobnie, jak o tym była mowa przy wstrzymywaniu dostaw — bardzo istotnym czynnikiem dyscyplinującym przedsiębiorstwa jest sama groźba jej zastosowania, sam fakt możliwości tak daleko idącej ingerencji systemu bankowego, jakim jest zakaz zużywania w procesach produkcyjnych nie opłaconych przez przedsiębiorstwo materiałów, co rzecz jasna może mieć bezpośredni wpływ na kształtowanie się tych procesów. Nie ulega wątpliwości, że instytucja odpowiedzialnego przechowywania jest jednym z ważniejszych przejawów oddziaływania prawa wartości na produkcję, jest jednym z widocznych przykładów aktywnej roli pieniądza w gospodarce socjalistycznej.

V. Odroczony termin płatności

W Związku Radzieckim obowiązuje od 1936 r. zasada, w myśl której przy rozliczeniach zamiejscowych płatnikowi przysługuje — obok 3-dniowego terminu akceptu — dodatkowy 7-dniowy termin na dokonanie zapłaty. Motywem wprowadzenia tej zasady było umożliwienie przedsiębiorstwu rozplanowania sobie wydatków w stosunku do spodziewanych wpływów, w czym upatrywano dodatnich elementów dla pogłębienia rozrachunku gospodarczego. Ponadto — co ciekawe — chodziło o stworzenie pewnych luzów finansowych w zakresie finansowania środków normatywnych, zważywszy, że zobowiązania wobec dostawców nie są uwzględniane w zasadzie w pasywach stałych. Rozwój nowych form kredytowania i rozliczeń, a zwłaszcza kredytowania według obrotu oraz rozliczeń kompensacyjnych wyraźnie kolidował z zasadą odroczonego terminu płatności i przesądzał o zupełnej zbędności tej zasady. Znalazło to swój wyraz w uchwale z 21.VIII.1954, która w poważnym stopniu ograniczyła zasięg odroczonego terminu płatności, likwidując go nie tylko przy rozliczeniach kompensacyjnych i przy rozliczeniach przedsiębiorstw kredytowanych według obrotu, lecz także w odniesieniu do płatności za dostawy dokonywane transportem samochodowym.

Obecnie istniejące tendencje w Gosbanku zmierzają wyraźnie w kierunku zupełnej likwidacji odroczonego terminu płatności, tym więcej, że stwarzając nieuzasadnione luzy finansowe w przedsiębiorstwach, osłabia on w poważnym stopniu efektywność kontroli bankowej. Tendencje te są szczególnie ciekawe, jeśli zważyć, że w swoim czasie były poglądy, ażeby wprowadzić u nas instytucję odroczonego terminu płatności, w czym upatrywano błędnie środka poprawy stosunków rozliczeniowych w gospodarce narodowej. Doświadczenia radzieckie wskazują wyraźnie, że dobrze się stało, iż poglądy te nie zostały zrealizowane.

VI. Rozliczenia z tytułu reklamacji

Uchwała sierpniowa wprowadziła w zakresie rozliczeń między przedsiębiorstwami ciekawą zasadę. Mianowicie w razie opłacenia przez odbiorcę materiałów lub towarów, które okazały się później złej jakości, niekompletne lub nie odpowiadające obowiązującym standardom, odbiorca ma prawo w określonym terminie wystawić zwrotne żądanie zapłaty w wysokości nadmiernie uiszczonej kwoty, przy czym podlega ono opłacie z rachunku dostawcy w trybie bezakceptowym. Zasada ta zmierzała do ochrony interesów odbiorców i zwiększenia bodźców ekonomicznych w kierunku poprawy jakości i kompletności dostaw.

Studiując materiały radzieckie przy opracowywaniu środków poprawy funkcjonowania naszego systemu kredytowo-rozliczeniowego wydawało nam się, że omawiana zasada jest nieco ryzykowna, ze względu na niebezpieczeństwo nadużywania przez odbiorców danych im uprawnień, co mogłoby łatwo prowadzić do zamieszania w rozliczeniach. Otóż doświadczenia radzieckie z zakresu rozliczeń z tytułu reklamacji są jak najbardziej pozytywne. Możliwości nadużyć ze strony odbiorców są niemal że wykluczone, ponieważ reklamacja musi być udokumentowana protokołem dotyczącym jakości dostawy, sporządzonym komisyjnie przy udziale przedstawiciela państwowych organów powołanych do badania jakości towarów wzgl. miejscowej rady narodowej. W praktyce — z uwagi na stosunkowo krótkie terminy składania zwrotnych żądań zapłaty z tytułu reklamacji — odbiorcy raczej rzadko wykorzystują przysługujące im uprawnienia. W związku z tym myśli się o stworzeniu dogodniejszych warunków w tym zakresie.

VII. Rozliczenia za transport

Interesujące zmiany zaszły w Związku Radzieckim w zakresie rozliczeń za transport. Jak wiadomo, rozliczenia te były dokonywane poprzednio za pomocą czeków limitowanych, co związane było z winkulowaniem na odrębnym rachunku bankowym równowartości limitu, na który opiewała książeczka czekowa. W razie braku dostatecznych środków na rachunku rozliczeniowym na wykupienie książeczki czekowej, przedsiębiorstwo mogło uzyskać specjalny kredyt rozliczeniowy na limitowane książeczki czekowe. Zarówno same rozliczenia z organizacjami transportowymi, jak i funkcjonowanie kredytu było dość pracochłonne tak dla przedsiębiorstw, jak dla banku. W związku z tym zastosowano daleko idące uproszczenia i zastąpiono czeki limitowane czekami nielimitowanymi. Rozliczenia powyższe polegają na tym, że przedsiębiorstwo nie będąc ograniczane żadnym limitem kwotowym, może wystawiać czeki na określone organizacje transportowe w dowolnych sumach, przy czym nie wchodzi w grę żadne winkulowanie środków na odrębnym rachunku bankowym. Wystawione czeki mają zabezpieczone pokrycie w ten sposób, że realizuje się je w ciężar kredytu na dokumenty rozliczeniowe w drodze. System ten ma swoje pełne uzasadnienie, jeśli koszty transportu opłaca dostawca — tkwią one bowiem w cenie sprzedanego towaru, w fakturze dostawcy, a tym samym objęte są zabezpieczeniem kredytu na dokumenty rozliczeniowe w drodze. System ten musi być jednak traktowany jako daleko idące uproszczenie, jeśli koszty transportu opłaca odbiorca — tutaj już nie znajdziemy żadnego uzasadnienia ekonomicznego dla pokrywania zrealizowanych czeków za transport w ciężar kredytu na dokumenty rozliczeniowe w drodze. Inna rzecz, że w Związku Radzieckim dość konsekwentnie jest realizo-

wana zasada ceny franko, tak że z reguły koszty transportu ponosi i opłaca dostawca.

W każdym bądź razie omówiona wyżej reforma w zakresie rozliczeń za transport i funkcjonowania związanych z nimi kredytów rozliczeniowych jest bardzo charakterystyczna dla aktualnych linii rozwojowych radzieckiego systemu kredytowo-rozliczeniowego. Spotykamy się tutaj w sposób wyraźny ze zrezygnowaniem z precyzji ustawienia, zrezygnowaniem z wątpliwych zresztą przesłanek teoretycznych — na rzecz uproszczenia pracy kredytowo-rozliczeniowej, na rzecz wymogów życia. Tego rodzaju posunięcia można zaobserwować i w innych dziedzinach organizacji kredytowania i rozliczeń.

M. Karczmar

Niektóre zagadnienia organizacji radzieckiego planu kasowego

Jak wynika z fachowych publikacji radzieckich, przeprowadzono w r. 1955 pewne zmiany w organizacji planowania kasowego w Banku Państwa ZSRR. Zmiany te nie dotyczą jednak zasadniczych podstaw i zasadniczej struktury planu kasowego, lecz polegają głównie na pewnych uproszczeniach i równocześnie na ulepszeniu materiałów planowych i sprawozdawczych.

W znanej uchwale KC KPZR i Rady Ministrów ZSRR z sierpnia 1954 r. znalazły się również postanowienia dotyczące pracy Banku w zakresie obiegu pieniężnego. Uchwała stwierdziła, że Bank nie przeprowadza dostatecznej kontroli na odcinku zgodnego z przeznaczeniem zużytkowania środków gotówkowych pobieranych z Banku, nie wykorzystuje wszystkich środków dla ograniczenia emisji pieniądza, zwiększenia przychodów gotówki z utargu i środków gotówkowych kołchozów, dla rozszerzenia obrotu towarowego i odpłatnych usług dla ludności. Uchwała stwierdziła również braki w kontroli Banku nad wykorzystywaniem funduszu płac, czego wyrazem są potwierdzenia przekroczeń funduszu płac, dokonywane przez ministerstwa bez podejmowania środków zmierzających do usunięcia przyczyn przekroczeń. Uchwała poleciła wzmóc pracę Banku m. in. w zakresie umacniania obiegu pieniężnego przez ograniczanie emisji pieniądza ściśle do potrzeb i przestrzeganie w placówkach Banku systematyczności w działalności emisyjnej i kasowej, w zakresie kontroli przedsiębiorstw przekraczających fundusz płac, kredytowania nakładów na produkcję przedmiotów codziennego użytku.

Działalność Banku na odcinku umacniania obiegu pieniężnego ujęta jest w ramy planu kasowego. Plan kasowy ustala rozmiary i źródła wpływów pieniędzy gotówkowych do kas Banku, określa przeznaczenie rozchodów pieniądza gotówkowego oraz wysokość pieniędzy wypuszczanych do obiegu lub z obiegu wycofywanych.

Organizacja planowania kasowego obejmuje następujące grupy podstawowych zagadnień:

a) sporządzanie planu kasowego,

b) wykonywanie planu kasowego (łącznie ze sprawą ewidencji obrotów gotówkowych i sprawozdawczością),

c) operacje emisyjno-kasowe.

W zakresie sporządzania planu kasowego charakterystyczne jest dla radzieckiej organizacji konsekwentnie przeprowadzona zasada **planowania oddolnego,** obejmująca wszystkich bez wyjątku — jak byśmy u nas powiedzieli — uczestników planowania kasowego. Wszystkie jednostki (poza kołchozami) składają wnioski kasowe według jednolitego układu, który składa się z trzech części:

a) planu przychodów i rozchodów gotówkowych według rodzajowych pozycji planu kasowego;

b) rozliczenia płac, stanowiącego rachunkowe przejście z planu funduszu płac na płace w planie kasowym, ze wskazaniem m. in. z jakich źródeł czerpane będą środki na wypłatę płac (środki gotówkowe z banku, wypłaty przez pocztę, przez kasy oszczędności, wypłaty z utargu towarowego);

c) terminarza wypłat na płace.

Niezależnie od obowiązującego wszystkich jednolitego wniosku kasowego, organizacje, których działalność szczególnie wiąże się z wykonywaniem planu kasowego, składają dodatkowe rozliczenia, odpowiednio do charakteru swej działalności. Obowiązek składania dodatkowych rozliczeń obejmuje:

a) przedsiębiorstwa handlowe oraz zarządy handlu — w zakresie obrotu detalicznego i utargu towarowego;

b) przedsiębiorstwa transportu lokalnego, widowiskowe i obsługi „bytowej" — w zakresie ich wpływów ogólnych i gotówkowych;

c) przedsiębiorstwa skupu — w zakresie rozchodów na skup od kołchozów i ludności, bezgotówkowych i gotówkowych;

d) oddziały finansowe, inspektoraty ubezpieczeń państwowych — w zakresie podatków od ludności i kołchozów oraz ubezpieczeń kołchozów i ludności;

e) oddziały ubezpieczeń społecznych i oddziały finansowe — w zakresie rozchodów na emerytury i zasiłki.

Kasy oszczędności ujmują w swoim planie kasowym (do potrzeb którego dostosowana jest wewnętrzna ewidencja) obok wpłaty i wypłaty wkładów również wpłaty z tytułu utargu towarowego, podatków i składek obok wypłaty z tytułu rent i zasiłków.

Kantory Banku Państwowego, odpowiadające mniej więcej naszym oddziałom wojewódzkim, otrzymują materiały zbiorcze, planowe i sprawozdawcze, w następującym zakresie:

a) plany detalicznego obrotu towarowego;

b) plany wpływów pieniężnych z tytułu przewozu osób i bagażu na kolejach, w żegludze powietrznej, morskiej i rzecznej;

c) plany usług w zakresie gospodarki komunalnej, komunikacji, przemysłu terenowego, spółdzielczości, elektryczności, kin i innych organizacji, świadczących odpłatne usługi na rzecz ludności;

d) plany skupu, rolniczego i nierolniczego;

e) plany wpływów z podatków i opłat oraz składek i odszkodowań ubezpieczeniowych;

f) plany rozchodów na wypłatę emerytur i zasiłków.

Fundusz płac nie posiada przekroju terytorialnego. Należy jednak zaznaczyć, że ostatnio Urząd Statystyczny ZSRR rozpoczął badania statystyczne funduszu płac w przekroju terytorialnym, co będzie miało duże znaczenie tak dla sporządzania bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, jak i dla planu kasowego.

Jak widać z powyższego, materiał do sporządzenia planu kasowego jest obszerny i kompletny, konsekwentnie zgrupowany, pozwala zarówno na ocenę ogólnej realizacji w danej organizacji, jak i realizacji gotówkowej, ze wskazaniem — gdy chodzi o wpływy gotówkowe — dróg, którymi pieniądze wpłyną (bezpośrednio do banku, przez pocztę, przez kasy oszczędności), a rozchody gotówkowe — dróg, którymi pieniądze dotrą do ludności (bezpośred-

nio z banku, przez pocztę, przez kasy oszczędności, z własnego utargu przedsiębiorstwa).

W układzie podstawowego, jednolitego wniosku kasowego (zwanego po prostu „planem kasowym przedsiębiorstwa, organizacji, instytucji") jak i szczegółowych rozliczeń wprowadzono pewne niewielkie zresztą zmiany. Zamiast dotychczasowej kolumny porównawczej, zawierającej wykonane dane dla poszczególnych pozycji w pierwszym miesiącu kwartału poprzedzającego kwartał planowany, tzn. kwartału bieżącego (należy dodać, że plan kasowy klienta ma być złożony na 45 dni przed rozpoczęciem kwartału), wprowadzono, chyba najzupełniej słusznie, dane porównawcze z wykonania w odpowiednim kwartale roku poprzedzającego. Zlikwidowano równocześnie w planowych materiałach klientów podział przychodów i rozchodów gotówkowych na miesiące.

Do należytego przepracowania materiałów do projektu planu kasowego oddziału Banku przywiązuje się duże znaczenie. Po sprawdzeniu wniosków kasowych oddział sporządza szczegółowe rozliczenie do każdej pozycji planu. Rozliczenie to zawiera kolejno według klientów i zasadniczych pozycji planu (utarg towarowy, transport, czynsze i płatności komunalne, przedsiębiorstwa widowiskowe i „bytowe") dane o ogólnych wpływach pieniężnych, z wydzieleniem wpływów bezgotówkowych, następnie podział wpływów gotówkowych na takie, które podlegają odprowadzeniu do banku i takie, które zostaną rozchodowane na miejscu (ze wskazaniem na co), wreszcie podział wpływów podlegających odprowadzeniu do banku, na drogi odprowadzania (poczta, kasa oszczędności, wpłata bezpośrednia do banku). Analogicznie sporządza się szczegółowe, zbiorcze rozliczenie dla płac, zasiłków, delegacji itd.

Rozliczenie do płac zawiera np. wyjściową kwotę funduszu płac, następnie wynagrodzenia nie objęte funduszem płac (+), potrącenia (—), wreszcie płace gotówkowe, w zakresie których ustala się następnie pokrycie w drodze zapotrzebowania środków z banku, wypłat przez pocztę, kasy oszczędności i z własnego utargu. Należy zaznaczyć, że inaczej niż dotychczas placówki pocztowe nie są zobowiązane do składania własnych wniosków kasowych (planu kasowego). Obroty z pocztą opracowuje we własnym zakresie oddział banku, opierając się na danych, wynikających z wniosków kasowych przedsiębiorstw i organizacji co do wysokości wpływów gotówkowych odprowadzanych za pośrednictwem poczty, wypłat na płace, zasiłki, emerytury, dokonywanych przy pomocy poczty itd. Wydaje się, że takie postawienie sprawy jest słuszne, albowiem placówki pocztowe, nie znając planów obrotu detalicznego, podatków, płac itd., nie są w możności zaplanować należycie własnych obrotów, a lepiej zrobi to bank, rozporządzający odpowiednimi danymi planowymi.

Kantory Banku — drugi szczebel w planie kasowym — powinny opracować wstępny projekt planu kasowego, nie czekając na projekty planów kasowych oddziałów. Podstawą do sporządzenia takiego wstępnego planu na szczeblu kantoru są planowe materiały organizacji republikańskich, krajowych i obwodowych. W tym celu kantory otrzymują od tych organizacji planowe i sprawozdawcze materiały w zakresie obrotu detalicznego, skupu, komunikacji ogólnokrajowej i lokalnej, gospodarki komunalnej, spółdzielczości, kin, podatków i opłat, ubezpieczeń majątkowych, zasiłków i rent. Materiały te stanowią podstawę do kontroli planów kasowych oddziałów Banku w drodze konfrontacji wstępnego projektu planu kasowego kantoru ze zbiorczymi danymi wynikającymi z planów oddziałów. Podobnie jak oddziały, również kantory sporządzają szczegółowe rozliczenia do poszczególnych pozycji planu kasowego, przy czym zamieszczają w nich dane organizacji ze szczebla kantoru, dane z planów kasowych oddziałów banku i ostateczne ustalenia kantoru.

Podobnie Centrala Banku opracowuje projekt planu w oparciu o narodowy plan gospodarczy, budżet, z uwzględnieniem projektów planów, nadesłanych przez kantory.

Opracowanie materiałów planowych, dostarczonych przez klientów banku, nie zamyka się w obrębie oddziału. Przesyłając do kantoru projekt planu oddział winien równocześnie podać szereg wskaźników, na których oparto projekt planu. Tak np. w zakresie utargu towarowego oddział winien podać szczegółowe rozliczenie, zawierające:

a) detaliczny obrót towarowy,

b) sprzedaż towarów dla przedsiębiorstw (w ramach limitów drobnego hurtu i osobno poza limitem),

c) rozchody z utargu z podziałem: na skup, na płace, na inne cele,

d) wpłaty utargu towarowego z podziałem: przez pocztę, przez kasy oszczędności.

Na odwrót, kantory Banku, doprowadzając plany kasowe do oddziałów, obowiązane są podać oddziałom podstawowe wskaźniki do planu kasowego, w zakresie otrzymanym od Zarządu Banku.

Należy zaznaczyć, że organizacja zapisów kasowych w przedsiębiorstwach i organizacjach dostosowana jest do potrzeb planowania kasowego i do wymogów kontroli gospodarki kasowej, sprawowanej przez bank. Przedsiębiorstwa i instytucje obowiązane są prowadzić wykazy obrotów kasowych, w których ewidencjonują środki podjęte z banku według ich przeznaczenia i dokonane wypłaty również według przeznaczenia.

Przedsiębiorstwa handlowe, których obrót ma oczywiście decydujące dla planu kasowego znaczenie, sporządzają dla urzędu statystycznego kwartalne sprawozdania, które zawierają materiał o pierwszorzędnym znaczeniu dla planu kasowego. Sprawozdanie to ma następujący układ:

Przychody

1. Pozostałość kasy na początek kwartału
2. Utarg towarowy gotówkowy
3. Zwrot zaliczek z tytułu ostatecznego rozliczenia z pracowniami za wykonane indywidualne zlecenia
4. Podjęto z rachunku rozliczeniowego w Banku,
   w tym: a) na płace, zasiłki, renty
   b) na zakup artykułów rolnych.

Rozchody

1. Utarg towarowy, odprowadzony do Banku bezpośrednio, przez pocztę, przez kasy oszczędności
2. Płace, zasiłki, renty
3. Zakup artykułów rolnych
4. Pozostałe rozchody
5. Pozostałość kasy na koniec kwartału.

W końcu sprawozdania przedsiębiorstwo podaje:

a) ogólny obrót detaliczny według księgowości,

b) w tym sprzedaż dla organizacji, instytucji i przedsiębiorstw w rozliczeniach bezgotówkowych.

Gdy chodzi o **wykonywanie planu kasowego,** to rzecz jasna główny kierunek działalności Banku, to zagadnienie wykonania planów detalicznego obrotu towarowego i wszystkich spraw z tym związanych (produkcji artykułów rynkowych, terminowości spływu towarów do detalu, prawidłowości rozrzutu masy towarowej i zadań między okręg i organizacje handlowe), wykonania planów przez przedsiębiorstwa widowiskowe, komunalne, komunikacyjne, usług przemysłowych i nieprzemysłowych, terminowości wpływów podatkowych, zagadnienia środków, które należy podjąć w zakresie zwiększenia przychodów

i zaoszczędzenia rozchodów w przypadku odchyleń od planu.

Bank rozporządza poza tym zespołem **środków organizacyjnych,** którymi może wpływać na planowe wykonanie obrotów gotówkowych. Do zespołu tego należą: inkaso wpływów pieniężnych przy pomocy różnych form, regulowanie pozostałości kasowej w przedsiębiorstwach i wysokości rozchodów pokrywanych z własnych wpływów pieniężnych, kontrola terminowości i pełności odprowadzania wpływów gotówkowych; kontrola dyscypliny kasowej przedsiębiorstw i instytucji; regulowanie — w pewnych ramach — terminów wypłaty środków na płace; kontrola przestrzegania zasad i limitów sprzedaży towarów w trybie drobnego hurtu (dla przedsiębiorstw i instytucji).

Podstawą do obserwacji przebiegu wykonania planu kasowego jest odpowiednia ewidencja i sprawozdawczość.

Zwrócimy uwagę tylko na niektóre zagadnienia organizacyjne związane z wykonywaniem planu kasowego.

Normy rozchodowania pieniędzy z wpływów gotówkowych dla organizacji handlowych i innych przedsiębiorstw zostały ustalone przez Rząd. Są to normy ramowe, w granicach których Bank ustala normy dla poszczególnych jednostek. Oddzielnie ustalane są normy na niezbędne, drobne wydatki (wydatki pocztowe, drobne remonty, drobne zakupy), w granicach od 2,5% do 3% w zależności od kategorii przedsiębiorstwa, a oddzielnie na zakup artykułów rolnych — przez restauracje itp. — w granicach do 15% ponad normę rozchodów drobnych wydatków, na zakup artykułów rolnych i surowca przez spółdzielnie spożywców, wytwórcze i przemysł terenowy — do 30%.

Wypłaty na płace mogą być dokonywane jedynie w terminach, ustalonych w umowach zbiorowych lub zarządzeniach władz. Przeważnie płace wypłacane są dwa razy w miesiącu. Miesięcznie otrzymują np. wynagrodzenia nauczyciele wiejscy.

Oddziały Banku winny wykorzystać wszystkie środki, aby możliwie równomiernie rozłożyć wypłaty na przestrzeni całego miesiąca, przy czym pierwszego dnia miesiąca wypłaty na płace nie powinny przekraczać własnych wpływów kasowych oddziału Banku. Gdy umowa zbiorowa przewiduje termin wypłaty na kilka dni, np. od 11 do 15, wówczas oddział Banku winien w porozumieniu z przedsiębiorstwem ustalić dokładny termin wypłaty. Wypłaty wynagrodzeń w instytucjach budżetowych dokonywane są za pierwszą połowę miesiąca w dniach od 16 do 20, a za drugą połowę — od dnia 1 do 5 miesiąca następnego. Mniej więcej równomierny rozkład wypłat na płace na przestrzeni całego miesiąca ma duże znaczenie dla pracy organizacji handlowych oraz dla prawidłowego ukształtowania operacji emisyjno-kasowych Banku.

Duża rola przypada kontroli Banku w zakresie sprzedaży dla instytucji i przedsiębiorstw w ramach tzw. drobnego hurtu. Ministerstwo Handlu ustala limity drobnego hurtu dla republik, krajów i obwodów, a Zarząd Banku podaje je do wiadomości kantorom Banku. Kantory Banku przekazują oddziałom Banku limity drobnego hurtu, ustalone dla przedsiębiorstw handlowych danego rejonu. Placówki Banku otrzymują wykazy placówek uprawnionych do sprzedaży oraz limity, przeprowadzają kontrolę w drodze rejestracji rachunków na towary sprzedane w trybie drobnego hurtu. Pracownicy operacyjno-rachunkowi przyjmują do wykonania dokumenty rozliczeniowe tylko za uprzednią wizą inspektora planu kasowego.

Należy zaznaczyć, że wyjątkowo dopuszcza się sprzedaż poza limitem, np. poza limitem prowadzi się sprzedaż towarów zaopatrzenia produkcyjno-technicznego dla kołchozów w sieci spółdzielni spożywców, sprzedaż towarów dla wiejskich dziecińców i zakładów leczniczych.

Kontrola dyscypliny kasowej dotyczy zgodności zapisów w księgach przedsiębiorstwa co do obrotów z bankiem z danymi banku, zużycia środków podjętych z banku zgodnie z przeznaczeniem, podanym do banku, terminowości odprowadzania wpływów gotówkowych, przestrzegania normy rozchodów z własnych wpływów gotówkowych i limitów pozostałości kasowej, jak również przestrzegania zasad sprzedaży w trybie drobnego hurtu. W razie naruszenia dyscypliny kasowej bank winien stosować sankcje, w formie np. pozbawienia prawa rozchodowania własnych wpływów gotówkowych, do trzech miesięcy. Jako sankcja może być również zarządzone obniżenie do 2% zamiast normalnych 5% — normy wpływów na rachunek rozliczeniowy, które mogą być wydatkowane poza kolejnością (z wyjątkiem organizacji handlowych) na niezbędne wydatki.

Dla bieżącego śledzenia przebiegu wykonania planu kasowego służy dzienny wykaz obrotów, w którym dla każdego dnia określone są planowane wpłaty i wypłaty w oparciu o zatwierdzony plan kasowy. Kierownicy placówek Banku odpowiedzialni są osobiście za terminową wypłatę pieniędzy dla przedsiębiorstw i instytucji na płace i inne uzasadnione potrzeby. W zasadzie potrzeby te winny być zaspokojone w ramach pozostałości (limitu) kasy obrotowej danej placówki Banku oraz bieżących wpływów kasowych. Limity kas ustalane są z takim wyliczeniem, aby oddział Banku mógł rozpocząć bez zakłóceń dzień operacyjny i zabezpieczyć dokonywanie wypłat, gdy wpływy są nieco mniejsze od rozchodów. Przy ustalaniu limitów kasy obrotowej uwzględnia się warunki pracy oddziałów, wysokość obrotów i stosunek między przychodami i rozchodami gotówkowymi w poszczególnych dniach miesiąca. Dopiero, o ile wszelkie środki podejmowane przez oddział nie zabezpieczają wypłat, oddział może się zwrócić o zezwolenie na dodatkową emisję pieniędzy (przeniesienie z funduszu rezerwowego znaków pieniężnych do kasy obrotowej). Zezwolenie wydaje kantor, w ramach zezwolenia otrzymanego z Zarządu Banku. Jest to zatem w pełni **scentralizowany system operacji emisyjnych.** W poszczególnych okresach dla stworzenia większych możliwości redystrybucji środków pieniężnych Zarząd Banku może ustalać dla placówek Banku obowiązek odprowadzenia z kasy obrotowej do funduszu rezerwowego, tj. zdjęcia z obiegu określonej sumy. Zadanie takie jest bezwzględnym obowiązkiem dla oddziału i winno być wykonane niezależnie od stopnia uzupełnienia limitu kasy obrotowej.

S. M.

DYSKUSJE

Planowanie oddolne w planie kasowym

Budowa planu kasowego jest dwutorowa. Zgodnie z Instrukcją Służbową NBP Nr A/1 plan kasowy sporządzany jest przy pomocy dwóch metod:

a) metodą tak zwanego planowania oddolnego, która polega na opracowaniu projektów planu kasowego przez oddziały operacyjne na podstawie wniosków kasowych uczestników planowania kasowego oraz materiałów statystycznych ubiegłych okresów, a następnie przez oddziały wojewódzkie na podstawie projektów planu kasowego oddziałów operacyjnych oraz częściowo na podstawie materiałów uzyskanych od władz i organizacji gospodarczych na szczeblu wojewódzkim. Z kolei projekty planu kasowego oddziałów wojewódzkich przekazywane są do Centrali Banku, gdzie sporządza się zbiorczy ogólnokrajowy projekt planu kasowego;

b) metodą tak zwanego planowania centralnego, polegającą na opracowaniu ogólnokrajowego planu kasowego na podstawie odpowiednich elementów narodowego planu gospodarczego i wyliczenia wysokości pieniężnych zasobów ludności oraz własnych materiałów statystycznych Centrali Banku.

Artykuł niniejszy ma charakter dyskusyjny, jego zasadniczym celem jest przedyskutowanie i zastanowienie się na łamach „Wiadomości" czy w okresie nacechowanym wytężoną walką o obniżenie kosztów własnych i o osiągnięcie jak najdalej idących oszczędności na każdym odcinku, nie można by z systemu planowania kasowego wyeliminować czynności zbędnych, wyrugowanie których nie spowodowałoby — naszym zdaniem żadnych szkodliwych następstw dla wykonania podstawowych zadań planu kasowego? W szczególności chodzi nam o to, czy słuszna i potrzebna jest na obecnym etapie dwutorowość opracowywania planu kasowego, czy utrzymywanie dwóch metod sporządzania planu kasowego w świetle teorii i praktyki jest uzasadnione?

Jak już wyżej zaznaczyliśmy, przeżywamy obecnie okres wytężonej walki o usprawnienie administracji państwowej i gospodarczej oraz potanienia kosztów jej utrzymania. Znalazło to swój wyraz w szeregu wystąpień partii i rządu. Wystarczy tutaj tylko wspomnieć Uchwałę Prezydium Rządu Nr 446/55 z dnia 11 czerwca 1955 roku w sprawie usprawnienia administracji państwowej i gospodarczej, zmniejszenia etatów i przesunięcia zbędnych pracowników administracji do produkcji oraz tegoroczną Uchwałę KC PZPR i Rady Ministrów z dnia 9 kwietnia 1956 roku w sprawie zabezpieczenia wykonania budżetu państwa na rok 1956. Jeśli chodzi o Narodowy Bank Polski, to znalazł się on w szczególnej sytuacji, ponieważ prawie jednocześnie z ukazaniem się Uchwały Nr 446 pojawiły się Uchwały Prezydium Rządu Nr 526 i Nr 527 z dnia 2 lipca 1955 roku w sprawie wzmożenia działalności NBP w zakresie pogłębienia rozrachunku gopodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw oraz w sprawie rozliczeń między jednostkami gospodarki uspołecznionej, które to uchwały nałożyły na oddziały operacyjne trudne i odpowiedzialne zadanie pogłębienia pracy analitycznej i operatywnego oddziaływania na jednostki kontrolowane. Jest rzeczą oczywistą, że zwiększone zadania Banku na tle Uchwały nr 526 i nr 527 będą wykonane nie drogą zwiększenia etatów, lecz drogą wyeliminowania zbędnych czynności bez szkody dla istoty zadań, które zostały nałożone na Bank. Dlatego też stawiając w dalszej części niniejszego artykułu tezę częściowego zniesienia oddolnego planowania kasowego chcemy również skonfrontować pracochłonność czynności uczestników planowania kasowego i oddziałów operacyjnych, związanych z planowaniem oddolnym, z wartością i pożytecznością materiałów uzyskanych tą drogą dla potrzeb projektów planu kasowego jak również rozważyć korzyści jakie przyniesie częściowe zniesienie planowania oddolnego.

Obowiązująca obecnie organizacja planowania kasowego, to jest dwutorowa budowa planu kasowego, istnieje od roku 1950, to jest od chwili wejścia w życie pierwszej instrukcji o planowaniu kasowym. O wyborze takiego trybu planowania kasowego zadecydowały, naszym zdaniem, następujące momenty:

po pierwsze — plan kasowy doprowadzony musiał być (zgodnie z Uchwałą Rady Ministrów z dnia 20 lipca 1949 roku) do każdej jednostki gospodarki uspołecznionej,

po drugie — chęć większego uzgodnienia w planie kasowym potrzeb regionalnych,

po trzecie — niski w owym czasie poziom planowania gospodarczego i finansowego, wskutek czego brak było na stopniu centralnym odpowiednich materiałów i planów, które pozwoliłyby na prawidłową budowę ogólnokrajowego planu kasowego przez Centralę Banku.

Te momenty powodowały, że budowa w tym okresie ogólnokrajowego planu kasowego bazowała w o wiele większym stopniu na materiałach zdobytych drogą oddolną aniżeli na materiałach uzyskiwanych na szczeblu centralnym

W międzyczasie nastąpiły poważne przemiany i udoskonalenia w systemie planowania gospodarczego i finansowego. Wykształcił się system planowania finansowego i gospodarczego, nie tylko na stopniu jednostek centralnych, lecz również w skali ogólnokrajowej (narodowy plan gospodarczy, program finansowy, bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności).

Dla prawidłowego ustalenia w planie kasowym poziomu zmiany emisji, jako różnicy między planowanymi przychodami i planowanymi rozchodami gotówkowymi, niezbędne jest powiązanie poszczególnych tytułów planu kasowego z odpowiednimi elementami narodowego planu gospodarczego i operatywnych, okresowych planów finansowo-gospodarczych. Takie powiązanie możliwe jest tylko na szczeblu Centrali Banku. Dlatego też zasadnicze i decydujące znaczenie dla budowy planu kasowego ma metoda planowania centralnego, ponieważ dopiero na stopniu Centrali Banku możliwe jest pełne i prawidłowe wiązanie planu kasowego z elementami wyżej wspomnianymi. Stąd też wynika pomocniczy tylko charakter oddolnego planowania kasowego. W o wiele większym stopniu materiał uzyskany drogą planowania oddolnego wykorzystywany jest dla celów zatwierdzania planów kasowych dla oddziałów wojewódzkich.

Z poprawek, jakie Centrala Banku wnosi do projektów planu kasowego oddziałów wojewódzkich wynika, że dysponuje ona do wielu tytułów planu kasowego materiałami w przekroju województwa, co pozwala na właściwe ustawienie danego tytułu w planach oddziałów wojewódzkich, bez potrzeby oglądania się na materiały oddolne. Jeśli chodzi o tytuły, co do których brak jest rozbicia na oddziały wojewódzkie, to o ile nam wiadomo — w przypadku rozbieżności między kwotami wynikającymi z projektów planu kasowego oddziałów wojewódzkich a kwotami wynikającymi ze zbiorczych planów finansowo-gospo-

darczych Centrala przy zatwierdzaniu planu kasowego operuje własnymi materiałami statystycznymi z uwzględnieniem tendencji rozwojowej danego tytułu w okresach poprzednich.

Metoda planowania oddolnego w planowaniu kasowym była słuszna i pomocna dla prawidłowej konstrukcji ogólnokrajowego planu kasowego w pierwszych latach po wejściu w życie planowania kasowego. Obecnie, po sześciu latach praktyki, oddziały operacyjne zrozumiały istotę i sens ekonomiczny planu kasowego i swoją rolę jako wykonawców zadań wynikających z zatwierdzonego planu kasowego. Jeśli uwzględni się przy tym jeszcze postęp i przemiany jakie dokonane zostały w zakresie planowania finansowo-gospodarczego, zarówno w skali poszczególnych przedsiębiorstw jak i w skali ogólnokrajowej, to nie widzimy uzasadnienia dla dalszego utrzymywania oddolnego planowania kasowego w rozmiarach obecnie obowiązujących i dlatego wysuwamy projekt zniesienia oddolnego planowania kasowego na stopniu uczestników planowania kasowego i oddziałów operacyjnych.

Przy proponowanej przez nas reorganizacji planowania kasowego budowa projektu planu kasowego rozpoczynałaby się od oddziału wojewódzkiego.

Za takim ustaleniem organizacji planowania kasowego przemawiają następujące przesłanki:

1) Podstawowymi materiałami, na których w chwili obecnej zgodnie z I. Sł. Nr A/1 opiera się organizacja planowania kasowego w oddziale operacyjnym są wnioski kasowe uczestników planowania kasowego, wnioski kasowe KS oraz wnioski banków specjalnych, zbudowane również w oparciu o wnioski kontrolowanych przez nich uczestników planowania kasowego.

Prawidłowo sporządzony wniosek kasowy uczestnika powinien wypływać z założeń planu gospodarczo-finansowego, regulującego jego działalność gospodarczą. Praktyka wskazuje, że postulat ten nie może być w obecnej chwili zrealizowany. W większości przedsiębiorstw realizacja produkcji, obrotu czy też usług przebiega w oparciu o zadania wynikające z operatywnych planów kwartalnych korygujących z reguły w znacznym stopniu zadania przedsiębiorstw ustalone w ich rocznych planach techniczno-ekonomicznych. Kwartalne plany operatywne docierają do przedsiębiorstw pod koniec ostatniego miesiąca poprzedzającego kwartał planowany, a bardzo często dopiero w pierwszym miesiącu kwartału objętego planem. W okresie sporządzania wniosków kasowych uczestnicy planowania kasowego nie znają ani zadań ani też założeń wynikających z kwartalnych planów produkcji, obrotu czy też usług. W konsekwencji tego uczestnik planowania kasowego buduje swój wniosek kasowy nie na podstawie realnych zadań, które obowiązywać go będą w okresie objętym planem, lecz metodą szacunku lub przewidywań. Brak tych planów w momencie sporządzania wniosków kasowych uniemożliwia właściwe powiązanie rzeczowych tytułów wniosków z korespondującymi z nimi planami gospodarczymi. W następstwie tego poważna ilość wniosków kasowych składanych w oddziałach jest nierealna.

W podobnej sytuacji znajduje się oddział operacyjny przy konstrukcji projektu planu kasowego swego okręgu bankowego. Brak operatywnych planów gospodarczych w przedsiębiorstwach utrudnia lub uniemożliwia oddziałom merytoryczną ocenę realności wniosków kasowych uczestników planowania kasowego. Trzeba jasno powiedzieć, że nałożony I. Sł. A/1 na oddziały obowiązek kontroli zgodności wniosków z założeniami planów finansowo-gospodarczych nie może być wykonany w odniesieniu do tych uczestników, którzy działają na podstawie planów operatywnych. Próba urealnienia wniosków kasowych uczestników planowania kasowego przez wprowadzenie do niektórych tytułów tak zwanych rozliczeń wpływów lub rozchodów zawiodła, ponieważ sumy wyjściowe tych rozliczeń wobec braku planów operatywnych są problematyczne. Z tych samych względów nie może spełnić tego zadania wprowadzony ostatnio załącznik do projektu planu kasowego.

W tym stanie rzeczy wnioski kasowe uczestników planowania kasowego są dla oddziałów planujących tylko materiałem orientacyjnym, który w małym tylko stopniu może być wykorzystany przez oddział dla realnego opracowania poszczególnych tytułów projektu planu kasowego. Praktyka wskazuje, że w zakresie obrotów bankowych oddziały operacyjne budują projekt planu kasowego raczej na podstawie własnych materiałów statystycznych z okresów poprzednich z uwzględnieniem wahań sezonowych, a więc z pominięciem materiału oddolnego, jakim są wnioski kasowe uczestników planowania kasowego.

W innej już sytuacji znajduje się oddział wojewódzki. Z chwilą gdy oddział wojewódzki przystępuje do budowy projektu planu kasowego dysponuje on już pewnymi materiałami uzyskanymi od wojewódzkich władz i organizacji gospodarczych. Dotyczy to głównie takich tytułów planu kasowego jak utarg i żywienie zbiorowe, podatki, usługi komunikacji krajowej, lokalnej, usługi przedsiębiorstw widowiskowych i rozrywkowych oraz częściowo wypłat na skup. Materiały te pozwalają na pełne powiązanie wymienionych tytułów planu kasowego z odpowiednimi planami gospodarczymi. Wspomnieć tutaj należy o usprawnieniu w zakresie opracowywania kwartalnych planów obrotu towarowego w skali wojewódzkiej, wprowadzonym Uchwałą Nr 794 Rady Ministrów z dnia 1 października 1955 roku. Uchwała ta, powołując do życia zarządy handlu w radach narodowych postanawia, że plany obrotu towarowego dla województwa powinny być obecnie opracowywane w pierwszej kolejności w przekroju terenowym a następnie dopiero rozbijane przez zarządy handlu na organizacje handlowe. W dotychczasowej praktyce wykonywano te czynności planistyczne w odwrotnej kolejności. Sądzimy, że to usprawnienie może być wykorzystywane przez oddziały wojewódzkie przy zatwierdzaniu planu kasowego dla oddziałów operacyjnych w tytule „wpływy z utargu".

Jeśli chodzi o te tytuły projektu planu, które z braku materiałów nie mogą być powiązane z odpowiednimi planami gospodarczymi to oddział wojewódzki przy ich opracowywaniu bazuje na własnych danych statystycznych z okresów poprzednich z uwzględnieniem sezonowych wahań w danym kwartale. Materiały oddolne, to jest projekty planu kasowego oddziałów operacyjnych, mogą być w ograniczonym tylko stopniu wykorzystywane przez oddział wojewódzki przy konstrukcji projektu planu kasowego. Zasadniczym mankamentem tych materiałów jest ich nierealność spowodowana głównie:

a) niemożnością uwzględnienia w projektach planu kasowego oddziałów operacyjnych zadań wynikających z operatywnych planów gospodarczych,

b) błędną oceną przez oddziały operacyjne wielkości poszczególnych tytułów planu,

c) świadomym zaniżaniem strony przychodowej lub zawyżaniem strony rozchodowej projektów planu kasowego przez niektóre oddziały w celu ułatwienia sobie wykonania zadań wynikających z planu kasowego.

W praktyce występują poważne rozbieżności pomiędzy kwotami przyjętymi w poszczególnych tytułach planu kasowego przez oddział wojewódzki, a odpowiednimi zbiorczymi kwotami wynikającymi z projektów planów kasowych oddziałów operacyjnych. Rozbieżności w ocenie wielkości zmiany emisji sięgają setek milionów złotych. Spra-

wozdawczość z wykonania planu kasowego wykazuje, że ustalenia oddziału wojewódzkiego są z reguły bardziej precyzyjne.

2) Uzyskanie poważnych oszczędności w nakładzie pracy zużywanej przez uczestników planowania kasowego na opracowanie wniosków przez oddziały operacyjne i przez oddziały wojewódzkie, jeśli chodzi o czynności związane z analizą i opracowaniem materiałów oddolnych. Stwierdzić należy, że analiza wniosków kasowych uczestników w taki sposób jak to przewiduje Instrukcja Służbowa A/1 jest czynnością bardzo pracochłonną. Przeciętna ilość wniosków kasowych, jaka wpływa do oddziału operacyjnego, waha się w granicach od 50—500. Jeśli uwzględni się małą wartość i przydatność tych materiałów z przyczyn omawianych już wyżej, to nieproporcjonalny wydaje się być nakład pracy zużywanej na sprawdzanie wniosków, sporządzanie zestawień zbiorczych i opracowanie projektu planu kasowego. To samo dotyczy pracy w oddziałach wojewódzkich na odcinku analizy projektów planu kasowego oddziałów operacyjnych i sporządzania zestawień zbiorczych.

3) Zniesienie planowania oddolnego i wyeliminowanie z pracy oddziałów operacyjnych związanych z tym czynności statystycznych, pozwoliłoby oddziałom skoncentrować ich uwagę — w większym niż dotąd stopniu — na operatywne oddziaływanie na wykonanie planu kasowego.

4) Uzyskanie znacznych oszczędności w zużyciu formularzy.

Nasuwa się obecnie pytanie w jaki sposób należy rozwiązać techniczną stronę organizacji planowania kasowego przy założeniu, że zostaje zniesiony obowiązek sporządzania wniosków kasowych i projektu planu kasowego na szczeblu bezpośrednich uczestników planowania kasowego, kas spółdzielczych, oddziałów banków specjalnych oraz oddziałów operacyjnych NBP, przy utrzymaniu natomiast obowiązku opracowania projektu planu przez oddziały wojewódzkie.

W ogólnym zarysie rozwiązanie tego zagadnienia przedstawiałoby się w sposób następujący:

I. Oddział wojewódzki sporządza projekt planu w układzie rozwiniętym, analitycznym, w oparciu o własne materiały sprawozdawczo-statystyczne z wykonania planu kasowego w ubiegłych okresach, wykorzystując również przy ustalaniu wysokości planowanych sum w zakresie niektórych tytułów jak: utarg, podatki, usługi, skup itp. materiały uzyskane od odpowiednich jednostek gospodarczych szczebla wojewódzkiego. Podbudowa tych tytułów planami gospodarczymi w skali województwa znajdzie swój wyraz w załączniku do projektu planu kasowego, który został wprowadzony w życie w ubiegłym roku. Ażeby jednak oddział wojewódzki miał zapewnioną możność uzyskiwania niezbędnych materiałów od jednostek wojewódzkich należałoby uregulować obowiązek dostarczania tych danych przez władze terenowe i organizacje gospodarcze szczebla wojewódzkiego w drodze wydania odpowiednich zarządzeń. Wprawdzie uchwała Nr 929 Prezydium Rządu z dnia 3 listopada 1952 roku w sprawie kwartalnych planów kasowych NBP przewiduje obowiązek dostarczania Bankowi przez jednostki gospodarcze materiałów potrzebnych do budowy planu kasowego. Ponieważ jednak uchwała ta nie została opublikowana, a od jej powzięcia upłynęło już kilka lat, wyegzekwowanie od około 60 jednostek wojewódzkich materiałów, do składania których nie zostały one zobowiązane wyraźnym zarządzeniem jednostek nadrzędnych, nie jest dla oddziału wojewódzkiego sprawą prostą ani łatwą.

Jeśli chodzi o zagadnienie podziału globalnych obrotów gotówkowych w rozwiniętym projekcie planu kasowego na obroty dokonywane przez Bank, za pośrednictwem placówek pocztowych oraz na sumy zatrzymane we własnej kasie jednostek gospodarczych z przeznaczeniem na bezpośrednie pokrycie ich wydatków, to podstawą takiego podziału powinny być sprawozdania kwartalne z wykonania planu kasowego z ubiegłych okresów, z uwzględnieniem wskaźników wahań sezonowych.

Dotychczasowa praktyka Oddziału Wojewódzkiego w Warszawie potwierdza, że w oparciu o wyżej wymienione materiały oddział wojewódzki może zbudować prawidłowy projekt planu kasowego bez potrzeby korzystania z projektów sporządzanych obecnie przez oddziały operacyjne i to w sposób znacznie realniejszy aniżeli wynika to z sumowania projektów oddolnych.

II. Na szczeblu Centrali ogólnokrajowy plan kasowy sporządzany byłby tak jak to ma miejsce dotychczas, to jest na podstawie założeń wynikających z narodowego planu gospodarczego oraz w oparciu o materiały statystyczne z ubiegłych okresów i projekty planów oddziałów wojewódzkich z tym, że te ostatnie służą przede wszystkim jako materiał orientacyjny, który byłby wykorzystywany w szerszym zakresie dopiero przy podziale zatwierdzonego przez Prezydium Rządu ogólnokrajowego planu kasowego na odcinkowe plany poszczególnych oddziałów wojewódzkich według obecnie stosowanego trybu. Zatwierdzeniu podlega jedynie plan obrotów bankowych.

III. Oddział wojewódzki niezwłocznie po otrzymaniu zatwierdzonego planu kwartalnego przystępuje do jego podziału na oddziały operacyjne. Z uwagi na to, że oddział wojewódzki nie posiada w zasadzie planów gospodarczych z podziałem na poszczególne powiaty, podział planu wojewódzkiego na plany kasowe oddziałów operacyjnych następuje na podstawie wskaźników wyliczonych w oparciu o sprawozdania tych oddziałów z wykonania planu kasowego w ubiegłych okresach, z uwzględnieniem sezonowego wzrostu lub spadku obrotu w poszczególnych tytułach planu kasowego.

Zatwierdzanie planu kasowego ma miejsce jedynie na szczeblu trzech ogniw aparatu NBP to jest Centrali, oddziałów wojewódzkich i oddziałów operacyjnych. W związku ze zniesieniem systemu limitowania wypłat z niektórych tytułów rozchodowych planu kasowego nie wydaje się rzeczą konieczną ustalanie zadań dla oddziałów banków specjalnych i kas spółdzielczych, a to z uwagi na ograniczone możliwości oddziaływania tej części aparatu bankowego na przebieg wykonania planu kasowego w zakresie obrotów gotówkowych, które są tam skoncentrowane. Ewentualnie można by tu uwzględnić zasadę ustalania zadań dla oddziałów PKO w zakresie wpłat i wypłat oszczędności.

Z powyższych rozważań wynika, że w zasadzie w organizacji budowy projektu planu kasowego na szczeblu oddziału wojewódzkiego i Centrali NBP nie trzeba by wprowadzać żadnych istotnych zmian. Odnosi się to również do trybu zatwierdzania odcinkowych planów kasowych dla oddziałów wojewódzkich i oddziałów operacyjnych NBP. Rezygnowanie zaś w okresie konstruowania projektu planu z materiałów oddolnych, począwszy od bezpośredniego uczestnika planowania kasowego do oddziałów operacyjnych NBP włącznie przyniosłoby znaczne oszczędności w nakładzie pracy zużywanej na te czynności. Umożliwiłoby to jednocześnie znaczne skrócenie terminów przygotowania projektu planu i umożliwiłoby dotarcie zatwierdzonego już planu do oddziałów operacyjnych jeszcze przed rozpoczęciem kwartału objętego planem lub na samym jego początku.

W organizacji sprawozdawczości z wykonania planu kasowego proponujemy następujący układ:

1) bieżące ewidencjonowanie obrotów gotówkowych w arkuszach kontroli wykonania planu kasowego — wzór 6 — pozostaje bez zmian. Obowiązek ten obejmuje zarówno oddziały operacyjne NBP jak i oddziały banków specjalnych oraz kasy spółdzielcze. Bez zmiany pozostaje również sprawozdawczość dekadowa na wszystkich szczeblach. Obejmuje więc ona tylko obroty aparatu bankowego,

2) sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego oddziały operacyjne sporządzają na podstawie:

a) kwartalnych sprawozdań z obrotów gotówkowych uczestników planowania kasowego. Sprawozdania kwartalne składają tylko ci stosunkowo nieliczni uczestnicy planowania kasowego, którzy posiadają prawo pokrywania wydatków i uzupełniania pogotowia kasowego bezpośrednio z wpływów bieżących. Sprawozdania te mogłyby być jeszcze bardziej uproszczone według poniższego schematu:

Przychód	Rozchód
Podjęto z Banku na:	Wydatki własne na:
płace	płace
skup planowy	skup planowy
skup zdecentralizowany	skup zdecentralizowany
delegacje służbowe	delegacje służbowe
wypłaty za usługi i towary	zapłata za usługi i towary
pozostałe rozchody	pozostałe rozchody
Ogółem	Ogółem

Różnica sum między stroną przychodową a rozchodową wskazuje, ile gotówki uczestnik planowania kasowego wypłacił w danym tytule z wpływów własnych. Ustalenie tytułu przychodowego planu kasowego, z którego wydatki te zostały pokryte, następuje na podstawie zaliczenia danego uczestnika planowania kasowego do odpowiedniej grupy gospodarczej, a mianowicie: przedsiębiorstwa handlowe i żywienia zbiorowego, przedsiębiorstwa komunikacji krajowej, lokalnej itd. Za zmianą sprawozdawczości na szczeblu uczestnika planowania kasowego przemawia ten argument, że dotychczasowy układ sprawozdania według wzoru 3A nie jest zbyt szczęśliwy. Wzór 3A — sprawozdanie z obrotów gotówkowych uczestników planowania kasowego jest tylko na pozór prosty i nieskomplikowany. W praktyce jednak okazuje się, że sporządzana na tej podstawie zbiorówka nie daje faktycznego obrazu wysokości sum nie odprowadzonych do Banku i wydatków pokrytych z własnych wpływów a to z powodu wzajemnego kompensowania się wielkości zawartych w tych sprawozdaniach,

b) kwartalnych sprawozdań z obrotów gotówkowych placówek pocztowych według dotychczasowego układu,

c) ewidencji czeków akceptowanych wydanych do rozliczenia z pocztą,

d) ewidencji wpłat przez pocztę z tytułu utargów i podatków z tym, że ewidencja ta powinna być rozszerzona również i na pozostałe tytuły przychodowe planu kasowego. W ten sposób odpada całkowicie konieczność korzystania w tym zakresie z odpowiednich danych cyfrowych objętych dotychczasowym sprawozdaniem uczestników planowania kasowego wzór 3A. Rozszerzenie zakresu ewidencji wpłat przez pocztę na pozostałe tytuły przychodowe planu kasowego miałoby również i tę dodatnią stronę, że umożliwiłoby chwytanie pełnych wpływów odprowadzanych przez pocztę z tytułu usług i przychodów różnych. Obecnie bowiem w związku z ograniczeniem ilości uczestników planowania kasowego zobowiązanych do składania w banku sprawozdań według wzoru 3A, część tego rodzaju wpływów może być w ogóle nie objęta sprawozdawczością kwartalną z wykonania planu kasowego oddziału,

e) arkusza kontroli wykonania planu kasowego — wzór 6,

f) sprawozdań kwartalnych banków specjalnych i PKO według dotychczasowego układu oraz arkuszy kontroli wykonania planu kasowego — wzór 6 kas spółdzielczych.

3. Sprawozdawczość kwartalna na szczeblu oddziału wojewódzkiego pozostaje bez zmian. Utrzymanie sprawozdawczości kwartalnej bez wprowadzania do niej zasadniczych zmian pozwoliłoby wszystkim ogniwom NBP na dokonywanie kontroli i analizy wykonania planu kasowego w powiązaniu z odpowiedniemi planami gospodarczymi a równocześnie umożliwiłoby budowanie projektu planu kasowego bez potrzeby korzystania z materiału oddolnego dostarczanego przez uczestników planowania kasowego.

Tak więc — reasumując powyższe rozważania propozycje nasze zmierzają do:

a) wyeliminowania z obowiązującego obecnie systemu planowania kasowego czynności związanych ze sporządzaniem wniosków kasowych przez uczestników planowania kasowego, banki specjalne, PKO i kasy spółdzielcze oraz czynności oddziałów operacyjnych, związanych z opracowywaniem projektu planu kasowego,

b) stosunkowo niewielkiej modyfikacji sprawozdawczości z wykonania planu kasowego — w sposób jak to przedstawiono wyżej.

Rozważania nasze nie byłyby pełne gdybyśmy nie poświęcili kilku uwag argumentom, które wysuwane są przez zwolenników utrzymania oddolnego planowania kasowego w obecnie obowiązujących rozmiarach. Najczęściej spotkać się można z taką argumentacją:

a) że zwolnienie uczestników planowania kasowego od obowiązku składania wniosków kasowych oderwie plan kasowy od jego wykonawców, przez co straci on swoją podstawową cechę jaką jest operatywność,

b) że zwolnienie oddziałów operacyjnych od obowiązku sporządzania projektu planu kasowego przyczyni się do poważnego osłabienia zainteresowania oddziałów całokształtem spraw gospodarczych swoich okręgów.

Argumenty powyższe nie są przekonywające. W swej istocie są one tymi samymi argumentami jakie wysuwano w momencie likwidowania w aparacie bankowym oddolnego planowania kredytowego. Wówczas również żywiono obawę zmniejszenia zainteresowania ze strony oddziałów sytuacją finansową przedsiębiorstw oraz osłabienia kontroli nad działalnością finansowo-gospodarczą przedsiębiorstw. Praktyka nie potwierdziła tych obaw.

Bezsprzecznie słuszny jest postulat wiązania planu kasowego z planami finansowo-gospodarczymi, ponieważ zawierają one między innymi te propozycje, które kształtują prawidłowy obieg pieniądza gotówkowego, tak w skali całego kraju jak i w skali poszczególnych województw i powiatów. Wyłania się przy tym zagadnienie miejsca w którym wiązanie tych planów powinno następować. Najidealniejszym rozwiązaniem tego zagadnienia byłoby wiązanie planu kasowego z planami gospodarczymi w najniższym ogniwie gospodarki narodowej jakim jest przedsiębiorstwo, którego plan gospodarczy jest niczym innym jak przeniesieniem zadań wynikających z narodowego planu gospodarczego.

Z powodu rozbieżności terminów napływania do przedsiębiorstw planów kwartalno-miesięcznych (operatywnych) i terminów opracowywania wniosków kasowych i projektów planów kasowych przez oddziały operacyjne niemożliwe jest w obecnej chwili prawidłowe powiązanie projektu planu kasowego z planami gospodarczymi na szczeblu powiatu, a tym samym zaplanowanie takich zmian w poziomie emisji, która odpowiadałaby proporcjom zawartym w tych planach. Wydaje się przeto rzeczą konieczną

wyciągnięcie odpowiednich konsekwencji z tego faktu. Przypuszczamy, że rozbieżności między terminami napływania do przedsiębiorstw planów operatywnych a terminami opracowywania wniosków i projektów planu kasowego będą się raczej pogłębiały. Jeżeli bowiem plan kasowy ma być zatwierdzony przez Prezydium Rządu, to musi on być zestawiony odpowiednio wcześniej. Przy obecnej wieloszczeblowej organizacji budowy planu kasowego wymaga to stosunkowo wczesnego rozpoczęcia prac nad jego konstrukcją i dlatego obecnie obowiązujące terminy będą musiały być przesunięte tak, jak to uczyniono (począwszy od trzeciego kwartału 1956 roku) w planowaniu kredytowym.

Zagadnienie operatywności planu kasowego nie zależy od sposobu i miejsca budowy. Operatywność ta przejawia się w tym, że w odróżnieniu od narodowego planu gospodarczego i programu finansowego (które są planami rocznymi) — plan kasowy jest sporządzany na okresy kwartalne, przez co może on kontrolować przebieg procesów gospodarczych i ujawniać odchylenia od założeń planów rocznych w stosunkowo krótkim okresie czasu, że doprowadzany on jest do każdego oddziału operacyjnego, wyznaczając mu konkretne zadanie emisyjne i wreszcie — w aktywnym oddziaływaniu aparatu bankowego na realizację planów gospodarczych zgodnie z ich założeniami.

Nie podzielamy również obaw co do osłabienia — w przypadku zniesienia planowania oddolnego — zainteresowania oddziałów operacyjnych całokształtem spraw gospodarczych swoich okręgów bankowych. Sprawami gospodarczymi, analizą przebiegu procesów gospodarczych interesują się przecież oddziały operacyjne nie tylko z racji i przy okazji sporządzania projektu planu kasowego. Obowiązek ten został wyraźnie sformułowany w szeregu instrukcji bankowych regulujących poszczególne odcinki działalności Narodowego Banku Polskiego. Nie ma również potrzeby przypominania, że obowiązek ten został ponownie podkreślony w Uchwale Prezydium Rządu Nr 526 z dnia 2 lipca 1955 roku.

Bardzo często argumentuje się również w ten sposób, że utrzymanie oddolnej budowy planu począwszy od najniższego ogniwa (przedsiębiorstwa) jest konieczne z tego względu, że ten podstawowy materiał, jakim jest wniosek kasowy przedsiębiorstwa, wskazuje na drogi i kanały, którymi pieniądz gotówkowy krąży i przebiega (kasy banków i KS, kasy placówek pocztowych oraz kasy przedsiębiorstw). Jeżeli jednak przeanalizujemy wykonanie planu kasowego w danym okręgu na przestrzeni dłuższego okresu czasu, to możemy stwierdzić, że obieg środków gotówkowych poprzez poszczególne ogniwa wykazuje pewną regularność, to znaczy, że przy pewnej wysokości obrotów określona suma pieniądza stale przepływa przez dane ogniwo (na przykład pocztę), pomijając oczywiście wahania wywołane czynnikami sezonowymi. Wskazuje to na możliwość wykorzystania sprawozdawczości z wykonania planu kasowego w ubiegłych okresach dla rozbicia w projekcie planu kasowego globalnych obrotów na obroty dokonywane przez Bank, za pośrednictwem placówek pocztowych i na sumy zatrzymane w kasach jednostek gospodarczych.

Jak już poprzednio zaznaczyliśmy, artykuł nasz ma charakter dyskusyjny. Zdajemy sobie również sprawę z tego, że nie poświęciliśmy dostatecznej uwagi tym przesłankom, na których opiera się obecnie obowiązująca organizacja planowania kasowego. Sądzimy, że dyskusja, jaka niewątpliwie rozwinie się na tematy przez nas poruszone, uzupełni te braki, jak również pozwoli na wytyczenie linii, po której powinna pójść reorganizacja systemu planowania kasowego.

T. Czerwiński, J. Czura

Uwagi o sprzedaży ratalnej

Umożliwienie szerokim masom pracującym nabywania niektórych przedmiotów domowego użytku i pewnych artykułów przemysłowych na spłaty ratalne jest bez wątpienia wielką zdobyczą świata pracy, przyczynia się bowiem do podniesienia jego stopy życiowej. Opublikowane w końcu lutego zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego, polecające rozszerzenie sprzedaży ratalnej na takie artykuły jak lodówki elektryczne, odkurzacze, froterki, aparaty telewizyjne, żaglówki, kajaki, kilimy, narzuty, gobeliny, instrumenty muzyczne, odzież, a nawet dzieła sztuki jak obrazy, stylowe meble i inne antyki — obejmuje sprzedażą ratalną cały szereg nowych przedsiębiorstw handlowych, między innymi również „Desę". Jednocześnie udogodnienia sprzedaży ratalnej rozszerzone zostały na członków związków wytwórczych i na członków spółdzielni pracy zrzeszonych w CZSP, którzy dotychczas nie posiadali prawa nabywania na raty.

Wpływ sprzedaży ratalnej na powiększenie obrotu towarowego w handlu jest bez wątpienia bardzo znaczny, oczywiście o ile chodzi o gałęzie handlu detalicznego, sprzedające artykuły podlegające również sprzedaży na raty. Z punktu widzenia interesów przemysłu sprzedaż ratalna jeste zjawiskiem dodatnim, powiększa bowiem możliwości sprzedaży produkcji w ogóle, a nawet niejednokrotnie towarów niechodliwych w warunkach sprzedaży za gotówkę. Mniej pomyślnie przedstawia się sprawa sprzedaży ratalnej z punktu widzenia detalicznych przedsiębiorstw handlowych, zaangażowanych również w sprzedaży ratalnej. Jakkolwiek z jednej strony mogą być one zadowolone z pewnego powiększenia ich obrotów i łatwiejszego wykonania planu sprzedaży, a nawet jego przekroczenia, szczególnie przy artykułach ratalnych, na które istnieje duży popyt na rynku, to z drugiej strony przy obecnym systemie sprzedaży ratalnej przedsiębiorstwa te unieruchamiają przez sprzedaż ratalną część swego kapitału obrotowego w wekslach protestowanych, których wartość według dotychczasowej praktyki wynosi około 10% wartości globalnej sprzedaży ratalnej.

Wpływ sprzedaży ratalnej na konsumentów nie jest również w stu procentach dodatni, gdyż jak wiemy na podstawie dotychczasowych doświadczeń blisko 12% nabywców kupuje artykuły ratalne bądź w zamiarze odprzedania ich natychmiast za gotówkę innym konsumentom (na przykład nieuprawnionym do nabywania na raty) lub też nie ma w ogóle zamiaru spłacania rat. W takim aspekcie sprzedaż ratalna ma wpływ demoralizujący na pewne sfery konsumentów. Względna łatwość kupna, niejednokrotnie bardzo poszukiwanych artykułów na raty kusi niejednych do łatwego zdobycia większej sumy gotówki. Nie trzeba chyba mówić, że tak zdobyta gotówka nie służy do spłaty rat za nabyte artykuły. Obracana jest ona zwykle na inne cele, a przeważnie na zabawy, libacje itp. Wystarczy powiedzieć, że w chwili obecnej suma weksli protestowanych w jednej tylko placówce, a mianowicie w wojewódzkim oddziale CHPD (obecnie Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Meblami) wynosi przeszło 7 milionów złotych. Suma ta wzrasta stale, bo w ciągu ostatnich trzech lat podwoiła się. Ponieważ we-

ksle protestowane nie są pokrywane kredytem bankowym, więc firma ta unieruchomiła w tych wekslach, a więc innymi słowami, w sprzedaży ratalnej sumę 7 milionów złotych, która stanowi około 20% jej własnych środków obrotowych. W ten sposób obowiązujący obecnie tryb sprzedaży ratalnej wpływa ujemnie na gospodarkę finansową przedsiębiorstw uprawiających sprzedaż na raty, co w konsekwencji odbija się ujemnie na całokształcie rozliczeń pomiędzy tymi przedsiębiorstwami i przemysłem oraz transportem, powoduje przeterminowanie opłaty faktur, wstrzymanie wypłat w poszczególnych przedsiębiorstwach, zaburzenia w obiegu pieniężnym itp.

W tym stanie rzeczy również kredyty udzielane przez NBP tym przedsiębiorstwom, które się znajdują w łańcuchu sprzedaży ratalnej, są zagrożone przeterminowaniem spłat. Jednym słowem, również i Narodowy Bank Polski zostaje wciągnięty do łańcucha ujemnych skutków obecnego systemu sprzedaży ratalnej. W konsekwencji niemożności ściągnięcia z pewnej kategorii „ratalników" należnych rat, straty poniesione przez przedsiębiorstwa państwowe muszą być pokryte ze środków budżetu państwowego. Aby uchronić państwo przed tymi stratami należy przeprowadzić reorganizację systemu ratalnego. Rolę reorganizatora powinien przyjąć na siebie NBP.

Należy przede wszystkim przyjąć zasadę, że ewentualne straty mogące wyniknąć ze sprzedaży różnego rodzaju towarów na raty nie mogą obciążać przedsiębiorstw uprawiających sprzedaż ratalną. Podważa to podstawy rozrachunku gospodarczego. Przedsiębiorstwa handlu detalicznego wykonują przecież tę sprzedaż z polecenia władz nadrzędnych, na podstawie zarządzeń ministrów. Sprzedaż ratalna w obecnych warunkach i przy obecnie obowiązującym systemie zawiera w sobie duży procent ryzyka. Tego ryzyka przedsiębiorstwa brać na siebie nie powinny, bo podważa ono nie tylko ich rozrachunek gospodarczy, lecz burzy ich gospodarkę finansową, unieruchamia poważną część ich własnych i pożyczonych środków obrotowych, burzy ich plany gospodarcze, powoduje przeterminowanie wypłat dostawcom i NBP z tytułu udzielonych kredytów i jest przyczyną ponownego pozaplanowego podziału środków obrotowych.

Przedsiębiorstwa handlu detalicznego uprawiające sprzedaż ratalną posiadają w swoich portfelach nieściągalne weksle protestowane na olbrzymie sumy pieniężne. Sumy te muszą być ostatecznie spisane na straty, a wtedy wyjdzie na jaw, że wiele z tych przedsiębiorstw pracuje z deficytem. Deficyty te, aby uchronić przedsiębiorstwa przed załamaniem się, muszą być pokryte ze środków budżetowych.

Ażeby się uchronić przed ryzykiem, jakie niesie ze sobą sprzedaż ratalna, przedsiębiorstwa handlu detalicznego mogłyby się asekurować przed ewentualnymi stratami przez dodanie do cen cennikowych od 10 do 12% przy sprzedaży ratalnej, poza obecnie dobijanymi 5% na koszty inkasa i odsetki zwłoki. Ale czy takie podwyższenie ceny sprzedażnej jest w ogóle wskazane, w to należy wątpić. Może być przez to podważona sama podstawa sprzedaży ratalnej, która w naszym ustroju jest koniecznością społeczną. Należy przy tym podkreślić, że ryzyko sprzedaży ratalnej nie jest jednakowe we wszystkich artykułach. Ryzyko to należy różnicować zarówno według nabywców, jak i według artykułów. Powiedzieć by można było, że im artykuł jest łatwiejszy do ukrycia i do sprzedania, tym ryzyko jest większe. Następnie jeżeli nabywcy rekrutują się spośród ludności fluktuującej, przepływowej, jeżeli nabywcy obarczeni są nałogami (pijaństwo), posiadają liczną niepracującą rodzinę tym również ryzyko jest większe.

Opierając się na powyższych stwierdzeniach sądzić należy, że największe ryzyko sprzedaży ratalnej związane jest z takimi artykułami jak aparaty radiowe, telewizyjne, odkurzacze, froterki i małe instrumenty muzyczne. Najmniejsze zaś ryzyko sprzedaży ratalnej związane jest ze sprzedażą mebli, fortepianów, pianin itp. Spośród odbiorców zaś są najmniej pewni mieszkańcy hoteli robotniczych, młodzież w okresie przedpoborowym itp. Jednym słowem, istnieje duża rozpiętość w wysokości ryzyka. Stąd wynikałaby konieczność różnicowania wysokości procentowego dodatku do cen cennikowych dla każdego poszczególnego artykułu sprzedawanego na raty w celu zabezpieczenia sprzedawcy przed ryzykiem strat z powodu niewypłacalności odbiorców. Byłoby to przedsięwzięciem niewykonalnym, bo wymagałoby dokładnych badań statystycznych przez dłuższy okres czasu, a tymczasem sprawa reformy sprzedaży ratalnej jest sprawą palącą.

Ażeby można było podać trafne rozwiązanie zagadnienia sprzedaży ratalnej należy, moim zdaniem, rozpatrzyć w szczegółach na przykładzie sprzedaży ratalnej mebli, braki obecnego systemu sprzedaży ratalnej.

Sprzedaż ratalna dokonywana jest na podstawie umowy zawieranej pomiędzy państwowym przedsiębiorstwem sprzedającym i nabywcą. Umowa ta, posiadająca nazwę umowy kupna-sprzedaży ratalnej wystawiana jest w pięciu egzemplarzach. Druk umowy został ułożony przez MHW. Umowa zawiera cały szereg warunków i zastrzeżeń ze strony sprzedającego. Umowa przewiduje spłatę należności za towar co najwyżej w dziesięciu ratach miesięcznych. Pierwszą ratę wpłaca nabywca przy zawarciu umowy oraz uiszcza 5% od pozostałej sumy tytułem kosztów manipulacyjnych. Przed podpisaniem umowy nabywca musi przedłożyć firmie sprzedającej zaświadczenie dla nabywcy i dla żyranta, wystawione na druku przez zakład pracy nabywcy. Zaświadczenie to stwierdza, że nabywca lub żyrant pracuje w danym zakładzie pracy od takiego i takiego czasu, że pobiera wynagrodzenie brutto w określonej wysokości i że jego zarobki nie są obciążone zajęciem sądowym lub innym.

Następnie nabywca i żyrant podpisują jeden weksel gwarancyjny na sumę rachunku po potrąceniu pierwszej raty, bez oznaczenia terminu. Nabywca otrzymuje jeden egzemplarz podpisanej umowy oraz odpowiednią ilość blankietów przekazowych na PKO, dokąd wpłaca we wskazanych terminach raty miesięczne, a przedsiębiorstwo na złożone tam weksle gwarancyjne otrzymuje kredyt w wysokości 100% sum wekslowych. Rozliczenia pomiędzy przedsiębiorstwem i PKO odbywają się zazwyczaj co miesiąc. W przypadku niezapłacenia chociaż jednej raty przez nabywcę PKO oddaje weksle gwarancyjne (na całą sumę) do protestu i obciąża przedsiębiorstwo za całą niezapłaconą jeszcze przez nabywcę część sumy wekslowej wraz z kosztami. W ten sposób weksle protestowane nie są pokryte kredytem PKO i przez to unieruchomione w nich pozostają przez krótszy lub dłuższy czas środki obrotowe przedsiębiorstwa. W razie nieściągalności zaprotestowanych sum wekslowych przedsiębiorstwo ponosi efektywną stratę.

Zaprotestowane weksle wracają do przedsiębiorstwa, które wdraża kroki prawne przeciwko nabywcy i żyrantom. Na podstawie tytułu wykonawczego sądu komornicy ściągają zaległą sumę od nabywców wraz z kosztami, o ile ci ostatni nie ułożą się z przedsiębiorstwem odnośnie do nowego trybu płatności (ewentualnie nowych spłat ratalnych, przy czym wystawione zostają nowe weksle gwarancyjne). Przedsiębiorstwa, pragnąc iść nabywcom na rękę, bardzo chętnie układają się z nimi na nowo, po zaprotestowaniu weksli. Zdarzają się wypadki parokrotnego protestowania weksli gwarancyjnych z tytułu tej samej transakcji. Niesolidnych płatników nie wpisuje się na czarną listę, w ten sposób mogą oni bezkarnie grasować przez

dłuższy czas na „rynku sprzedaży ratalnych", naciągając różne przedsiębiorstwa.

W trakcie postępowania sądowego wychodzą na jaw różne kombinacje i chwyty nieuczciwych nabywców na raty. Kombinacje te i chwyty są możliwe dzięki chociażby grubym niedopatrzeniom w wystawianiu „zaświadczeń" przez pracodawców. Już same formularze zaświadczeń zredagowane są niezbyt zręcznie, a podpisuje je zazwyczaj któryś z niższych pracowników oddziału kadr w przedsiębiorstwie, bez głębszego zastanawiania się nad meritum sprawy — jednym słowem zaświadczenia takie potwierdzane są automatycznie, najzupełniej formalnie, a więc nie mają one istotnego znaczenia w procesie sądowym. Zakład pracy nabywcy nie jest odpowiedzialny materialnie z tytułu wystawionego zaświadczenia, w razie niewypłacalności pracownika.

Jest to powodem, że, jak powszechnie wiadomo, zaświadczenia takie dla nabywcy i dla żyranta wystawiają zakłady pracy bez żadnych ograniczeń. Są nawet wypadki, że zakłady pracy poświadczają zaświadczenia „in blanco", pozostawiając zainteresowanym wypełnienie formularzy. Tkwi w tym jedna z najważniejszych przyczyn choroby systemu ratalnego, gdyż podobne traktowanie zaświadczeń umożliwia elementom nieuczciwym uzyskiwanie zaświadczeń do sprzedaży ratalnej bez wszelkiej ewidencji i daje im możność zawierania większej ilości umów ratalnych jednocześnie, przekraczając w sposób karygodny wszelkie granice swoich możliwości płatniczych przez zaciąganie zobowiązań ratalnych niejednokrotnie na wiele tysięcy złotych miesięcznie. Zaznaczyć należy, że tak podstawowy dokument do zawarcia umowy ratalnej opracowany został przez MHW dość niedbale. Brak jest na przykład w tym dokumencie tak istotnych danych o osobie nabywcy lub żyranta, jak daty urodzenia, imienia ojca, numeru dowodu osobistego i sytuacji rodzinnej pracownika (żonaty, kawaler, ilość dzieci i innych osób na utrzymaniu itp.). Na dawniejszych formularzach zaświadczeń brak było nawet daty wystawienia zaświadczenia.

Na obecnych formularzach zaświadczeń brak jest określenia, kto powinien zaświadczenie podpisywać (dyrektor, kierownik oddziału kadr), jak również kto ma stwierdzać wysokość zarobków nabywcy i żyrantów, najbardziej podstawowych danych przy zawarciu umowy ratalnej. Dalszym istotnym brakiem trybu wydawania omawianych zaświadczeń przez zakłady pracy jest to, że wystawiane są one w jednym egzemplarzu, który wręczony zostaje pracownikowi, zakład pracy zaś nie pozostawia odpisu w aktach personalnych pracownika, co uniemożliwia kontrolę wydanych zaświadczeń i stwarza możliwość wydania nowego zaświadczenia przed spłaceniem przez pracownika długu z tytułu dokonanego przez niego kupna na raty. Tryb taki ośmiela niektóre nieuczciwe jednostki do zaciągania nawet kilku naraz zobowiązań ratalnych w celu sprzedaży nabytych przedmiotów za gotówkę i zdobycia w ten sposób większej ilości gotówki, która, jak to wspomniano wyżej, obracana jest przeważnie na cele nic nie mające wspólnego z normalnymi gospodarczymi potrzebami tych jednostek. Zdarza się niejednokrotnie, że osoby nabywające meble na raty mieszkają kątem i nie mają w ogóle wolnego miejsca, ażeby zakupione meble ustawić. Oczywiście, że osoby te mają powzięte z góry postanowienie odprzedaży nabytych mebli lub też są one podstawione przez osoby postronne, nie posiadające uprawnień do nabywania towarów na raty.

Szczególnie niepewne pod względem wypłacalności są osoby zamieszkałe w hotelach robotniczych, stanowiące przeważnie ludność niestałą, przepływową, zmieniającą często miejsce zamieszkania (chociażby nawet w obrębie miasta Warszawy). W przypadku niepłatności przez takie osoby i konieczności wszczęcia egzekucji z poborów lub nieruchomości tych osób, odszukanie ich miejsca zamieszkania jest częstokroć niemożliwe.

Zdarza się również często, że młodzi ludzie przed powołaniem ich do służby w wojsku celowo nabywają rozmaite przedmioty na raty z jawnym zamiarem ich natychmiastowego odprzedania i użycia w ten sposób zdobytych pieniędzy na inne cele, a przeważnie na libacje. A sprzedającemu przedsiębiorstwu każą czekać na spłacanie rat aż do czasu ukończenia służby w wojsku. Ten nieetyczny zwyczaj nabywania towarów na raty przed służbą wojskową jest niestety bardzo rozpowszechniony właśnie dlatego, że nabywcy wiedzą, że będąc wezwani do odbycia służby w wojsku zwalniani są na ten czas od płacenia rat. Okoliczność ta posuwa cynizm niektórych osobników tak daleko, że żądają oni anulowania transakcji ratalnej w przypadku uznania ich za niezdolnych do służby wojskowej, gdyż musieliby, jak się tłumaczą, płacić wtedy raty za nabyte przedmioty. Istnieje jeszcze jedna kategoria nabywców na raty tak zwanych „koników", których ubocznym zarobkiem jest odprzedaż innym osobom przedmiotów ratalnych. Uchylają się ci „konicy" od płacenia rat przez ciągłą zmianę zarówno miejsca pracy jak i adresu. Pozostaje jednak tajemnicą, w jaki sposób zdobywają oni zaświadczenie zakładu pracy potrzebne do nabycia przedmiotów na raty.

Niedokładne lub błędne wypełnienie przez nabywcę na raty nadawczych blankietów PKO przy płaceniu rat jest powodem, że wpłacone sumy nie wpływają na właściwy rachunek we właściwym terminie, a PKO odsyła weksel gwarancyjny przedsiębiorstwu już z powodu niezapłacenia przez nabywcę chociażby jednej raty. Przedsiębiorstwo kieruje sprawę na drogę sądową i dopiero w sądzie okazuje się, że nabywca zapłacił ratę, na co przedstawia odcinek przekazu PKO. Z powodu nieprawidłowego lub błędnego wypełnienia blankietu PKO gromadzi stosunkowo wielkie sumy na koncie wpłat niezaksięgowanych. Powstałe w tych przypadkach koszty sądowe i adwokackie ponosi przedsiębiorstwo sprzedające na raty.

Jednym z braków umowy ratalnej jest brak uregulowania sprawy ubezpieczenia przedmiotów nabytych na raty od ognia i kradzieży. Umowa przewiduje, że przedmioty nabyte na raty stanowią własność przedsiębiorstwa do czasu całkowitego zapłacenia wszystkich rat. W wypadku spalenia się lub kradzieży nieubezpieczonych przedmiotów, nabywcy odmawiają z reguły dalszego płacenia rat, twierdząc, że przedmioty te, stosownie do umowy stanowiły własność przedsiębiorstwa i że ono powinno je ubezpieczać.

Dalszą wadą umowy ratalnej jest składanie przez nabywcę tylko jednego weksla gwarancyjnego na całą sumę zakredytowanej należności. Weksel taki zostaje zwrócony przez PKO przedsiębiorstwu w razie niezapłacenia przez nabywcę 1—2 rat i jest protestowany, pomimo że termin płatności pozostałych rat jeszcze nie nadszedł. System taki powoduje niepotrzebne dodatkowe koszty i sztucznie podwyższa portfel pozainkasowych należności przedsiębiorstwa i unieruchamia poważne sumy środków obrotowych, gdyż protestowane weksle nie są pokrywane kredytem PKO. Zamiana więc jednego weksla gwarancyjnego przez liczbę weksli odpowiadającą ilości rat miesięcznych jest wskazana. Zmniejszyłoby to znacznie ilość protestów wekslowych i wysokość sum zablokowanych w portfelu pozainkasowych należności. Nabywcy zaś na raty mogliby mieć tę korzyść, że nie musieliby, stosownie do umowy obecnej, płacić od razu całej pozostałej sumy weksla zaprotestowanego, lecz tylko zaprotestowaną ratę.

Wielką bolączką obecnego systemu ratalnego jest tryb windykacji zasądzonych należności ratalnych. Pomimo opierania się na prawie wekslowym i stosowania postępowania nakazowego przy dochodzeniu należności, uzyskanie nakazu zapłaty i wykonalności trwa szereg miesięcy. Przedtem sprawy te załatwiały sądy powiatowe, obecnie zaś Państwowe Biuro Notarialne, co nie poprawiło sytuacji, gdyż i teraz uzyskanie nakazu trwa od 6 do 8 miesięcy. Postępowanie egzekucyjne na terenie na przykład Warszawy przez jednego z 10 urzędujących obecnie komorników, trwa już nie miesiące lecz całe lata. W chwili obecnej na przykład WPHM prowadzi egzekucję około 20.000 tysięcy spraw z tytułu należności ratalnych z lat ubiegłych, poczynając od roku 1949. Przynaglani do pośpiechu komornicy tłumaczą się bądź nawałem prac, bądź trudnościami związanymi z przeprowadzeniem egzekucji. Należy przy tym mieć na uwadze tę okoliczność, że z powodu tak długiego upływu czasu wiele należności stało się w rzeczywistości nieściągalnymi i przedsiębiorstwo będzie wreszcie zmuszone do spisania olbrzymich sum na straty.

Z powyższego musi się wyciągnąć wniosek co do konieczności reorganizacji naszego systemu ratalnego. Sprawą tej reorganizacji z natury rzeczy powinien się zająć Narodowy Bank Polski.

W jakim kierunku powinna pójść reorganizacja, aby można było zredukować ujemne strony systemu ratalnego do minimum. Sądzę, że najlepszym rozwiązaniem zagadnienia tego może być utworzenie **Centrali Kredytu na Zakupy Ratalne przy Narodowym Banku Polskim.**

Zadaniem Centrali byłoby udzielanie kredytu średnioterminowego (do jednego roku) uprawnionym kategoriom pracowników państwowych i spółdzielczych na zakup towarów na raty. Po załatwieniu formalności związanych z udzieleniem takiego kredytu i po jego przyznaniu danemu nabywcy ratalnemu otrzymywałby on „Bon kredytowy" na odpowiednią sumę, po złożeniu którego w przedsiębiorstwie wydaje mu ono żądane towary, tak jak każdemu innemu klientowi kupującemu za gotówkę. Przedsiębiorstwo realizuje „bon" w Centrali kredytu na zakupy ratalne, nie zaciągając wobec Centrali żadnych zobowiązań z tytułu kredytu udzielonego nabywcy. Nabywca zaś pozostaje w stosunku dłużniczym wobec Centrali, aż do czasu spłacenia wszystkich rat na umorzenie otrzymanego od Centrali k r e d y t u. Centrala udziela kredyty c e l o w e, konsumpcyjne na zakup towarów dopuszczonych przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego do sprzedaży na „bony" i kategoriom pracowników przedsiębiorstw i instytucji państwowych i spółdzielczych i członkom związków wytwórczych itp. uprawnionym przez Prezydium Rządu do otrzymywania kredytu konsumpcyjnego na zakup towarów za określone sumy. Całkowite ryzyko kredytu przyjmuje na siebie Centrala. Przedsiębiorstwa zaś przyjmują bony ratalne od nabywców jako swojego rodzaju czeki przelewowe na podstawie których Centrala przelewa odpowiednie sumy na rachunki rozliczeniowe przedsiębiorstw, będących sprzedawcami.

Dla przedsiębiorstw więc nie istnieje już żadna sprzedaż na raty, sprzedają one bowiem wszystkie towary i dla wszystkich klientów za gotówkę. Nie ponoszą one już więcej żadnego ryzyka z tytułu sprzedaży na raty, przez co wzmocniony zostaje u nich rozrachunek gospodarczy, ujednolicone planowanie obrotów, a co najważniejsze zmniejszone znacznie koszty własne sprzedaży detalicznej, dzięki zredukowaniu dość licznego personelu zatrudnionego przy sprzedaży na raty nastręczającej wiele pracy manipulacyjnej. Scentralizowane udzielanie kredytu na zakup towaru spłacanego w ratach pozwoli na znaczne zredukowanie niektórych czynności manipulacyjnych, jak na przykład spisywanie umów kupna — sprzedaży ratalnej. Oczywiście cel udzielonego kredytu będzie określony w promesie kredytowej, a towary nabywane będą musiały być wymienione w „bonie", ażeby uniknąć wykorzystania bonu na zakup innych artykułów. Bon będzie mógł być zrealizowany w przedsiębiorstwach lokalnych wymienionych w bonie, zasadniczo w miejscu zamieszkania kredytobiorcy, a to w celu umożliwienia kontroli przez Centralę zadłużenia kredytobiorców. Dla uniknięcia natłoku kredytobiorców i w celu szybkiego załatwiania zgłaszającej się klienteli Centrala utrzymywałaby swoje placówki na przykład przy każdej placówce PKO lub NBP. Centrala powinna prowadzić rejestr centralny wszystkich kredytobiorców swego terenu działalności, co pozwoliłoby na kontrolę każdorazowego stanu zadłużenia kredytobiorcy i na uniknięcie przekredytowania, to jest udzielenia kredytu ratalnego (spłacanego ratami) poza możliwości płatnicze kredytobiorcy. Taki rejestr centralny lub kartoteka centralna kredytobiorców, poza dokładnym opisem personaliów kredytobiorców, ich każdorazowego miejsca pracy, wysokości zarobków, powinna zawierać nawet niektóre dane o stanie rodzinnym kredytobiorcy, stosunkach domowych, o ewentualnych nałogach, solidności kredytobiorcy itp. To samo dotyczy również żyrantów. Dla każdego nowego kredytobiorcy powinna być założona kartoteka, na podstawie informacji pisemnej nadesłanej przez placówkę terenową Centrali. Placówka powinna składać miesięczne wykazy spłat ratalnych kredytów oraz wykazy rat przeterminowanych. Wszystko to musi być zanotowane w kartotece każdego poszczególnego kredytobiorcy. Kartoteka centralna powinna bezzwłocznie odpowiadać na wszelkie zapytania placówek terenowych, które będą się zwracały do kartoteki o informacje o klientach zgłaszających się o kredyt ratalny. Placówki będą odmawiały udzielenia kredytu takim osobom, które są już zadłużone do maksymalnej granicy, lub które nie spłacają w terminie poprzednio udzielonych kredytów, lub w stosunku do których wdrożona jest egzekucja z ruchomości lub z poborów.

Tryb udzielania kredytu ratalnego powinien być, moim zdaniem, następujący: osoba pragnąca nabyć jakieś towary, a nie posiadająca odpowiedniej sumy gotówki, zwraca się o kredyt ratalny do Centrali Kredytu Ratalnego a raczej do swej dzielnicowej (rejonowej) placówki CKR z podaniem o udzielenie kredytu w określonej wysokości na zakup określonych towarów (mebli, pianina, aparatu telewizyjnego itd.). Do podania powinna ona dołączyć zaświadczenie z miejsca pracy podpisane przez dyrektora zakładu i przez kierownika oddziału kadr z podaniem danych personalnych pracownika, jego adresu, wysokości poborów, niezajęcia poborów przez wierzycieli itp. Poza tym należy załączyć do podania zaświadczenie związku zawodowego lub związkowej rady zakładowej o zdolności kredytowej oraz te same dokumenty dotyczące dwu żyrantów wekslowych. Konieczne jest, według mego zdania, również zaświadczenie komitetu blokowego o warunkach mieszkaniowych osoby starającej się o kredyt i o potrzebie posiadania danego przedmiotu.

Placówka Centrali Kredytu Ratalnego bada podanie, zasięga ewentualnych informacji w kartotece i w razie opinii pozytywnej przyznaje klientowi kredyt w odpowiedniej wysokości, wydając mu na rękę promesę kredytową. Klient ubiegający się o kredyt podpisuje wraz z żyrantami weksle w ilości odpowiadającej ilości rat na całą sumę kredytu, wręcza je Centrali, która mu wydaje bon kredytowy na zapłacenie nabywanych przedmiotów oraz **wypełnione** blankiety nadawcze PKO, a to w celu uniknięcia pomyłek ze strony kredytobiorcy przy wypełnianiu blankietów. Po nabyciu przez kredytobiorcę na podstawie bonu wymienionych

w nim towarów (wraz z ich cenami), bon wraca z powrotem do placówki Centrali, która przelewa na rachunek sprzedawcy odpowiednią sumę. Kredytobiorca spłaca w ustalonych terminach zaciągnięty kredyt ratalny. W razie niezapłacenia jakiejś raty w terminie, może być ona natychmiast jako państwowa należność bezsporna egzekwowana przez Centralę bezpośrednio z poborów nabywcy, bez potrzeby wnoszenia sprawy do sądu i egzekwowania przez komorników, co szalenie przeciąga sprawę windykacji należności.

Taki tryb inkasowania należności z tytułu rat oraz windykacji należności przeterminowanych oraz zcentralizowanie czynności manipulacyjnych związanych z udzieleniem kredytu byłby niewątpliwie daleko mniej kosztowny od dotychczasowego systemu sprzedaży ratalnej. Następnie proponowany system uniemożliwiłby jednostkom nieuczciwym uzyskiwanie kredytu oraz udzielanie kredytu osobom obciążonym długami z tego lub innego tytułu. Bądź co bądź Centrala Kredytu Ratalnego, jako instytucja bankowa, podchodzić będzie do zagadnienia kredytowania z większą umiejętnością niż każde poszczególne przedsiębiorstwo handlu detalicznego, nie posiadające żadnego doświadczenia w dziedzinie kredytowania.

Pozostaje jeszcze do wyjaśnienia sprawa opłacalności Centrali Kredytu Ratalnego. Środki obrotowe otrzymywać ona powinna od Narodowego Banku Polskiego, a koszty własne oraz ryzyko udzilania kredytów ratalnych powinna pokrywać z prowizji manipulacyjnej w wysokości około 1% i odsetek od udzielonego kredytu w wysokości co najwyżej 5% w stosunku rocznym.

Centrale Kredytu Ratalnego powinny powstać w Warszawie i we wszystkich miastach wojewódzkich PRL. Centrali wojewódzkiej powinny być podległe placówki powiatowe i gminne. Każda centrala wojewódzka powinna być podległa miejscowemu oddziałowi wojewódzkiemu NBP i powinna być przez niego kontrolowana. Centrala warszawska powinna być podległa NBP w Warszawie.

J. Matczyński

Zagadnienie organizacji pracy wydziału planowania i kredytów w dużym oddziale

Na łamach Wiadomości NBP prowadzona jest ostatnio ożywiona dyskusja na temat organizacji i metod pracy wydziału planowania i kredytów w oddziałach operacyjnych.

Śledząc zamieszczone artykuły stwierdzić należy, że wypowiedzi koncentrują się przede wszystkim na pracy pionu kredytowego, na który w związku z Uchwałą Prezydium Rządu Nr 526 z dnia 2 lipca 1955 roku zwrócona została szczególna uwaga.

Mało jest natomiast mowy o formach współpracy poszczególnych komórek organizacyjnych w pionie planowania i kredytów.

Odnośnie tych zagadnień, oddziały operacyjne, w zbyt małym stopniu dzielą się swymi doświadczeniami. Musimy sobie zdać jasno sprawę, że właściwe ustawienie współpracy pomiędzy stanowiskami pracy w ramach wydziału planowania i kredytów stanowi jedno ze źródeł wyzwolenia rezerw wewnętrznych.

W niniejszym artykule pragnę zwrócić uwagę w oparciu o doświadczenia naszego oddziału na zagadnienie koordynacji pracy poszczególnych stanowisk pracy pionu planowania i kredytów, a w szczególności na współpracę komórki kredytów i planowania. I Oddział Miejski w Olsztynie był tym oddziałem, w którym po wprowadzeniu nowej struktury organizacyjnej oddziałów NBP utworzony został w początkowym okresie oddzielny wydział planowania i wydział kredytów.

Jak realizowana była współpraca między tymi dwoma wydziałami? Głównymi punktami stycznymi, które miały zapewnić koordynację pracy były przede wszystkim:

1) wspólne opracowywanie planów pracy,

2) organizowanie wspólnych narad pracy i odpraw szkoleniowych,

3) wspólne wykonywanie zadań planowych.

(Na przykład przeprowadzanie inspekcji, podejmowanie wspólnie opracowywanych interwencji, przygotowywanie materiałów na komisję dla spraw planu kasowego, wzajemna wymiana doświadczeń i spostrzeżeń z bieżącej i następnej kontroli przedsiębiorstw itp.).

W praktyce jednak współpraca poszczególnych pracowników wydziału planowania i wydziału kredytów nie była dostateczna i systematyczna. Mam tu na myśli współpracę „na codzień". Wspólne wykonywanie zadań cechowała akcyjność, która przejawiała się w tym, że po przeprowadzonej wspólnej inspekcji i wysłaniu interwencji, lub po przygotowaniu posiedzenia komisji dla spraw planu kasowego następowała przerwa i współpraca ożywiała się znowu dopiero z chwilą wspólnego wykonywania następnego zadania planowego.

Inspektorzy kredytów i inspektorzy planowania będąc w dwóch odrębnych organizacyjnie wydziałach nie przejawiali większego zainteresowania pracą nie związaną bezpośrednio z ich komórką. Ogólna tylko znajomość zagadnień wchodzących w zakres stanowisk pracy nie znajdujących się w danym wydziale przyczyniała się również do tego, że planowanie i wykonywanie wspólnych prac natrafiało na poważne trudności, co spowodowało utworzenie w czwartym kwartale 1955 roku jednego wydziału planowania i kredytów w naszym oddziale. Jakie korzyści oddział osiągnął w wyniku tej zmiany?

Dają się one streścić w kilku zasadniczych punktach:

a) nawiązanie ściślejszej współpracy pomiędzy poszczególnymi komórkami wydziału,

b) zwiększenie operatywności wydziału poprzez skoncentrowanie dyspozycji w ręku jednej osoby, co zapewniło jednolite ukierunkowanie pracy i bardziej elastyczny i skoordynowany przydział zadań,

c) pogłębienie i bardziej wszechstronne rozpracowanie poszczególnych zagadnień z zakresu planowania i kredytów,

d) zlikwidowanie jednego stanowiska naczelnika wydziału, co przyniosło znaczne oszczędności funduszu płac oddziału.

Utworzenie jednego wydziału planowania i kredytów, oprócz przedstawionych powyżej cech niewątpliwie dodatnich, powoduje występowanie pewnych momentów ujemnych. Ogólnie biorąc, sprowadzają się one do zarzutów, jakie wysuwane są w każdej dyskusji w odniesieniu do organizacji pracy wydziału planowania i kredytów a szczególnie w odniesieniu do pracy naczelnika tego wydziału.

Zaliczyć do nich należy przede wszystkim:

1) zbyt dużą ilość komórek o różnorodnej problematyce, co stwarza trudności w opanowaniu i interpretacji odnośnych przepisów przez naczelnika wydziału (planowanie kasowe, fundusz płac, kapitalne remonty, kredytowanie),

2) wypływające stąd trudności w przeprowadzaniu kontroli bieżącej oraz okresowej kontroli wewnętrznej pracy poszczególnych komórek,

3) zbyt duże zaabsorbowanie naczelnika wydziału sprawami bieżącymi i porządkowymi.

Jak zagadnienia powyższe rozwiązane zostały na terenie naszego oddziału?

W każdym razie już w tym miejscu stwierdzić należy, że przy właściwym podziale pracy nie rzutują one w sposób ujemny na całość pracy wydziału.

Przeciwnie — jak wskazuje praktyka, połączenie istniejących poprzednio odrębnych wydziałów wpłynęło dodatnio na podniesienie poziomu pracy tego pionu.

W oddziałach miejskich sytuacja o tyle jeszcze sprzyja połączeniu, że mimo dużej ilości pracowników w tym pionie oraz dużej ilości obsługiwanych jednostek gospodarczych, występuje na ogół mało zróżnicowana problematyka komórki kredytów. Wynika to z zakresu działania poszczególnych oddziałów na terenie danego miasta, co pozwala na pewnego rodzaju specjalizację i zgrupowanie pokrewnych branż w jednym oddziale.

Stan taki, przy wieloosobowej obsadzie poszczególnych stanowisk pracy ułatwia znacznie kierowanie nawet większym wydziałem. Utworzenie jednego wydziału planowania i kredytów stanowiło dla naszego oddziału jakby pierwszy etap w usprawnieniu organizacji pracy tego pionu. Dalszym etapem było zwrócenie uwagi na umożliwienie naczelnikowi właściwego kierownictwa wydziałem oraz na koordynację pracy wewnątrz wydziału, a w szczególności pomiędzy komórką kredytów a komórką planowania obiegu pieniężnego (tzn. komórką planowania kasowego i kontroli obrotu gotówkowego oraz komórką kontroli funduszu płac).

W celu odciążenia naczelnika wydziału i stworzenia mu warunków umożliwiających zajęcie się w pierwszym rzędzie kontrolą wykonania zadań — poczyniono następujące posunięcia natury organizacyjnej:

a. Starszym inspektorom w pionie kredytów przydzielono mniejszą ilość przedsiębiorstw w celu umożiwienia im wykonywania czynności kontrolnych i koordynacyjnych w odniesieniu do swego stanowiska pracy.

b. Ustalono, że do naczelnika wydziału skierowywane będą tylko sprawy, których załatwienie przerastało możliwości danego inspektora oraz st. inspektora,

c. Podobny tryb zastosowano jeśli chodzi o załatwianie klientów w oddziale,

d. Udzielono starszym inspektorom upoważnienia, zgodnie z ZP. 64/54, do podpisywania w zakresie swego stanowiska pracy korespondencji nie zastrzezonej do kompetencji dyrektora oddziału względnie naczelnika wydziału.

e. Upoważniono starszych inspektorów pionu kredytów w oparciu o ZP.A/54/55 do zatwierdzania w czasie obecności naczelnika wydziału not memoriałowych wystawianych przez komórkę kredytów.

f. Nałożono na starszych inspektorów obowiązek uzgadniania korespondencji wychodzącej z ich stanowiska pracy, przed przedłożeniem do wglądu projektów pism naczelnikowi wydziału. — Odnosi się to przede wszystkim do pism problemowych i interwencyjnych.

Na dowód dopełnienia tego obowiązku w/w osoby składają następnie z przepisami o korespondencji (I. S. C/6) skróty swoich podpisów na kopii wychodzącego pisma.

g. Plan okresowych kontroli wewnętrznych sporządzany jest na szczeblu naczelnika wydziału. Natomiast przeprowadzanie kontroli wewnętrznych zlecano również st. inspektorom. Zaznaczyć przy tym należy, że kontrola wewnętrzna przeprowadzana jest przez naczelnika wydziału w ujęciu pionowym tzn. obejmuje wszystkie zagadnienia dotyczące kontroli i kredytowania w danej branży względnie przedsiębiorstwie.

Uzupełnieniem tej kontroli jest kontrola wewnętrzna dokonywana przez dyrektora oddziału, która w zasadzie przeprowadzana jest w przekroju poziomym, tzn. obejmującym jedno zagadnienie w odniesieniu do wszystkich branż lub przedsiębiorstw danego stanowiska pracy, względnie całego pionu kredytów.

h. Prowadzenie zbiorczej statystyki kredytowej obejmującej zasadnicze wskaźniki nieprawidłowości w skali wszystkich przedsiębiorstw kontrolowanych przez oddział, dla potrzeb dyrektora oddziału i naczelnika wydziału, powierzono jednemu z inspektorów kredytowych.

Podane wyżej ustalenia spowodowały nie tylko znaczne odciążenie naczelnika wydziału, ale, co jest również bardzo ważne, zwiększyły odpowiedzialność st. inspektorów i ich zainteresowanie podległym im stanowiskiem pracy, oraz przyczyniły się w poważnym stopniu do usamodzielnienia poszczególnych inspektorów.

Ustalając strukturę wewnętrzną wydziału planowania i kredytów, zwrócono również uwagę na ograniczenie ilości stanowisk pracy podlegających naczelnikowi wydziału.

Komórkę planowania kasowego i kontroli obrotu gotówkowego połączono z komórką kontroli funduszu płac w jedno wieloosobowe stanowisko pracy planowania obiegu pieniężnego, powierzając nadzór nad nim starszemu inspektorowi. Uzyskano przez to z jednej strony znaczne odciążenie naczelnika wydziału, z drugiej zaś strony, stworzono warunki lepszej pracy tych komórek, poprzez koordynację wykonywanych czynności i możliwość lepszego opanowania przepisów przez pracownika kierującego bezpośrednio tym stanowiskiem pracy.

Zachodziła jednak obawa, aby przez takie ustawienie organizacyjne nie spowodować nawrotu do stanu, jaki istniał w okresie gdy były dwa oddzielne wydziały. Aby tego uniknąć i doprowadzić do rzeczywistej i realnej współpracy pomiędzy komórką planowania obiegu pieniężnego a komórką kredytowania i kontroli przedsiębiorstw, dokonano zmiany dotychczasowego przydziału niektórych wykonywanych zadań.

Punktem wyjściowym do tych zmian był cały szereg powiązań istniejących między czynnościami komórki kredytów i komórki planowania obiegu pieniężnego, na odcinku realizacji planu kasowego i kredytowego jak również dążenie oddziału do rozszerzenia wiadomości i zainteresowań pracowników pionu kredytowego na zagadnienia planowania kasowego, przy jednoczesnej umiejętności powiązania tych zagadnień od strony ekonomicznej.

W praktyce cały szereg czynności podejmowanych przez komórkę kredytów i planowania kasowego, dubluje się, mimo że są one wykonywane pod innym nieco kątem. Wystarczy choćby dla przykładu wymienić: analizę i kontrolę wykonania przez przedsiębiorstwa planowanych wpływów czy to z tytułu utargów, czy też imprez widowiskowo rozrywkowych lub komunikacji z dokonywaną przez komórkę kredytów analizą wykonania planu obrotów w tych przedsiębiorstwach, badanie zaopatrzenia przedsiębiorstw w odpowiednią, z punktu widzenia potrzeb konsumenta, masę towarową, z dokonywaną przez kredyt kontrolą struktury zapasów, przeprowadzanie kontroli funduszu płac oraz kontroli wypłat z pozycji limitowanych, z dokonywaną przez komórkę kredytów analizą kosztów itd. Również należyta budowa planu kasowego, a następnie właściwe opracowanie sprawozdań z jego wykonania jak i cały szereg innych czynności planowania kasowego musi opierać się na znajomości problematyki przedsiębiorstw i odwrotnie, czynności z zakresu kredytowania i kontroli wtedy tylko

mogą być dobrze i celowo wykonane, jeśli widoczny będzie ich związek i wpływ na realizację planu kasowego.

Z tych względów w komórce planowania kasowego kontroli obrotu gotówkowego wydzielono czynności oddziaływania i niektóre inne czynności koncepcyjne i część ich przydzielono do wykonania pracownikom kredytowym stanowiska pracy kredytów handlu oraz kredytów przemysłu i usług.

Uzyskano przez to możliwość wyzwolenia z wieloosobowego stanowiska pracy planowania obiegu pieniężnego jednego etatu, który przesunięto na kredyt.

Jednego pracownika planowania kasowego wyłączono całkowicie z czynności manipulacyjno-technicznych wykonywanych w oddziale. W związku z takim ustawieniem organizacyjnym pracownik ten mógł cały swój czas przeznaczyć na czynności kontrolne i oddziaływania. Zadaniem jego było utrzymywanie stałego i bezpośredniego kontaktu z komórką kredytów, który przejawiał się między innymi w:

a) wspólnym przeprowadzaniu inspekcji w przedsiębiorstwach,

b) wskazywaniu inspektorom kredytowym, które zagadnienia i w jakich branżach wymagają zbadania i podjęcia interwencji z punktu widzenia realizacji planu kasowego,

c) wymienianiu uzyskanych informacji i materiałów,

d) wspólnym przygotowywaniu materiałów na posiedzenie komisji dla spraw planu kasowego,

e) ostatecznym, zbiorczym opracowywaniu części opisowych do wniosku do planu kasowego i sprawozdania z jego wykonania.

Pracownikom kredytowym zlecono:

a) przeprowadzanie inspekcji w przedsiębiorstwach po linii zagadnień planowania kasowego — (inspekcje były przeprowadzane bądź wspólnie z ww. pracownikiem planowania kasowego, bądź też samodzielnie w formie odrębnych inspekcji, jak to miało miejsce najczęściej przy okazji badania zagadnień kredytowych),

b) wymienianie uzyskanych materiałów i podejmowanie interwencji po uzgodnieniu ich z pracownikiem planowania kasowego

c) branie udziału w analizie i opracowywaniu wniosków do planu kasowego oraz sprawozdań z wykonania planu kasowego i sporządzanie części opisowej.

Ustalono, że począwszy od najbliższych sprawozdań miesięcznych z wykonania planu kasowego część opisowa opracowywana będzie przez poszczególne stanowiska pracy w zależności od tego, jakiej pozycji planu kasowego dotyczyła, np. utarg — przez stanowisko pracy kredytów przedsiębiorstw handlowych, wpływy z tytułu usług komunikacji oraz usług przedsiębiorstw widowiskowo-rozrywkowych — przez stanowisko pracy kredytów usług itp.

Oczywiście wymienione wyżej zagadnienia nie wyczerpują wszystkich form współpracy. Podano tylko najważniejsze z nich, które znalazły swoje odbicie w opracowanym planie pracy.

Wykonanie dodatkowych zadań nie stanowi poważniejszego obciążenia dla komórki kredytów, ze względu na rozdzielenie czynności na poszczególnych inspektorów kontrolujących dane branże. Pozostali pracownicy komórki planowania kasowego i kontroli obrotu gotówkowego wykonują wszystkie czynności manipulacyjne i ewidencyjne. Do nich należy załatwianie klientów w oddziale, kontrola pozycji limitowanych oraz kontrola obrotu gotówkowego (zarówno bieżąca jak i następna w drodze inspekcji). Pracownicy tej grupy obowiązani są również przygotowywać w ścisłym kontakcie z komórką kredytów część cyfrową wszystkich sprawozdań oddziału.

Ażeby jednak nie dokonywać podziału pracowników na wykonujących czynności techniczno-manipulacyjne i pracowników, którzy wykonują czynności kontrolne i koncepcyjne (inspekcje w zakresie obrotu gotówkowego w przedsiębiorstwach, interwencje, korespondencja) wprowadzono w oparciu o karty pracy, opracowane dla pewnej grupy czynności, okresowe (co 2 tygodnie) zmiany wykonywanych funkcji. Można by to określić jako metodę „dyżurnego inspektora" zastosowaną w odniesieniu do komórki planowania kasowego.

Korzyści, jakie wypływają z takiego ustawienia pracy, to:

a) dokładna znajomość przez każdego z pracowników całości zagadnień występujących w stanowisku pracy planowania kasowego,

b) zwiększenie operatywności pracowników (inspektor, na którego przypada przeprowadzanie inspekcji, może przez ten okres cały czas przebywać poza oddziałem. W dniach o mniejszym nasileniu pracy w oddziale może iść na inspekcje również drugi pracownik).

Praktyka wykazała, że omówiony wyżej przydział zadań wpłynął dodatnio na wykonanie planów pracy. Ilość inspekcji w przedsiębiorstwach, mających na celu zbadanie zagadnień planowania kasowego i obrotu gotówkowego znacznie wzrosła, przy czym poprawie uległ poziom inspekcji w sensie pogłębienia i bardziej wszechstronnej kontroli zagadnień, tak po linii kredytów jak i planowania kasowego. Bardziej różnorodne i skuteczne stały się również sposoby oddziaływania na przedsiębiorstwa.

Możliwe stało się także wprowadzenie całego szeregu form współpracy pomiędzy komórką planowania obiegu pieniężnego i kredytów, które w poprzednim okresie nie były w dostatecznym stopniu wykorzystane, a które w poważnym stopniu przyczyniają się do wykonania zadań Banku wypływających z planu emisji i Uchwały Prezydium Rządu Nr 526.

Oddział zaczął w szerszym zakresie przeprowadzać inspekcje wiązane w hurcie i detalu z zakresu zaopatrzenia i struktury masy towarowej. Regularnie co miesiąc badano w hurtowniach stopień realizacji rozdzielników, z jednej strony przez składnice, z drugiej zaś przez poszczególnych dystrybutorów. Odnośnie składnic przeprowadzano interwencje w oddziałach kontrolujących te jednostki, odnośnie detalu przeprowadzano z kolei inspekcje i interwencje w przedsiębiorstwach. Stwierdzano przy tym cały szereg nieprawidłowości na odcinku rytmiczności dostaw i spływu masy towarowej do detalu.

Również po stwierdzeniu, że w przedsiębiorstwie handlu detalicznego wykonanie planu obrotu jest zagrożone na skutek braku odpowiedniej masy towarowej, przeprowadzano inspekcje w hurcie.

Jednym z najczęstszych twierdzeń wysuwanych na komisjach dla spraw planu kasowego oraz na wszelkiego rodzaju konferencjach z przedsiębiorstwami handlowymi jest podkreślany przez przedstawicieli hurtowni fakt dobrego zaopatrzenia hurtu oraz zarzuty stawiane pod tym adresem przez detal. W celu stwierdzenia właściwego stanu rzeczy oddział zainicjował nową formę przeprowadzania inspekcji w hurcie, wspólnie z przedstawicielem danego przedsiębiorstwa detalicznego. Pozwoliło to na skonfrontowanie wypowiedzi obu stron z faktycznym stanem rzeczy i umożliwiło oddziałowi właściwą analizę potrzeb rynku i rozeznanie masy towarowej w hurcie, co znajdowało następnie swoje odbicie w prawidłowym ustawieniu kredytów. Sprawdzano również w detalu wykonanie planu obrotów w odniesieniu do poszczególnych sklepów. I tutaj kontrole dawały bogaty materiał odnośnie niewłaściwego ustalania zadań planowych na sklepy, co powodowało przy jednoczesnym nieprawidłowym rozdziale masy towarowej poważne odchylenia w wykonaniu planu.

Komórkę planowania obiegu pieniężnego włączono także w większym stopniu do bezpośredniej realizacji Uchwały Nr 526. Podawano komórkom planowania kasowego uaktualniane bieżąco przez komórki kredytów wykazy przedsiębiorstw nie zaliczonych do dobrze pracujących i przekra-

czających planowane koszty, celem stosowania ostrzejszej kontroli przy wypłatach z pozycji limitowanych. Pracownicy komórki kontroli funduszu płac brali udział w pracach związanych z kwalifikacją przedsiębiorstw według Uchwały Nr 526, podając wyniki swoich inspekcji oraz powiadamiając bieżąco komórki kredytów o stwierdzonych przekroczeniach funduszu płac.

Jeśli chodzi o inspekcje w przedsiębiorstwach, to biorąc pod uwagę istniejącą obecnie dużą ilość przepisów oraz poziom pracowników plan.-kredytowych nie wydają się słuszne koncepcje zmierzające do objęcia tematyką inspekcji, przeprowadzanej przez jednego pracownika, zagadnień kontroli funduszu płac i kredytów. Inspekcje obejmujące szerszy zakres mogłyby mieć uzasadnienie w oddziałach o mniejszej obsadzie i tylko w odniesieniu do zagadnień planowania kasowego i funduszu płac, jako wchodzących w zakres jednej komórki planowania obiegu pieniężnego. Jest to zresztą konieczne w mniejszej komórce przy wzajemnych zastępstwach. Połączenie natomiast przez jednego pracownika kontroli funduszu płac i zagadnień kredytowych musiałoby się przynajmniej obecnie odbić ujemnie na poziomie inspekcji, ze względu na trudności w dokładnym opanowaniu przepisów z uwagi na częste ich zmiany.

Oddział nasz przeprowadza natomiast w wytypowanych przedsiębiorstwach wykazujących poważniejsze nieprawidłowości w gospodarce, inspekcje „kompleksowe". Inspekcje takie dokonywane są przede wszystkim w przedsiębiorstwach nie zaliczonych do dobrze pracujących w rozumieniu uchwały Nr 526. Polegają one na skontrolowaniu wszystkich odcinków działalności przedsiębiorstwa przez inspektorów z poszczególnych stanowisk pracy. Kontrola jest więc przeprowadzana z zakresu funduszu płac, obrotu gotówkowego, zagadnień związanych z kredytowaniem i z zagadnieniem kapitalnych remontów. Najczęściej dokonuje się tych inspekcji na przestrzeni pewnego krótkiego okresu czasu, po sporządzeniu szczegółowego planu inspekcji opracowanego wspólnie przez zainteresowane komórki w oddziale. Wyniki inspekcji omawiane są następnie z całym aktywem i kierownictwem przedsiębiorstwa, na odprawie organizowanej w przedsiębiorstwie względnie w oddziale. Wystosowywane jest także jedno pismo interwencyjne zawierające wszechstronne naświetlenie wszystkich niedociągnięć. Korzyści, jakie dają tego rodzaju inspekcje, to przede wszystkim: dokładne rozeznanie występujących w przedsiębiorstwie nieprawidłowości, zacieśnienie współpracy pomiędzy poszczególnymi komórkami w oddziale, podnoszenie wiadomości pracowników oddziału poprzez wzajemne przekazywanie informacji i wspólne przeprowadzanie inspekcji oraz uniknięcie dublowania i wielotorowości podejmowanych interwencji.

W sumie umożliwia to oddziałowi właściwe i pełne oddziaływanie na poprawę wyników działalności kontrolowanego przedsiębiorstwa, co jest głównym zadaniem wynikającym z Uchwały Prezydium Rządu Nr 526.

Dla zapewnienia operatywności interwencji prowadzone są w wydziale planowania i kredytów ewidencje (w formie zeszytu) przeprowadzanych kontroli i podejmowanych interwencji. Ewidencje zawierają następujące dane: nazwisko inspektora kontrolującego, nazwę przedsiębiorstwa, datę kontroli z oznaczeniem jej zakresu, czas trwania inspekcji, datę sporządzenia notatki z inspekcji, datę wysłania interwencji, wyznaczony przez oddział termin odpowiedzi i usunięcia nieprawidłowości, faktyczna data odpowiedzi przedsiębiorstwa, uwagi.

Trzy pierwsze rubryki wypełniane są przez st. inspektora prowadzącego taką ewidencję z chwilą udania się pracownika na inspekcję do przedsiębiorstwa. Dalsze, w miarę wykonywania poszczególnych czynności przez danego inspektora. Przy dużej ilości inspekcji ułatwia to znacznie dopilnowanie terminowego sporządzenia notatki i w dalszej konsekwencji wysłania interwencji oraz wyegzekwowania odpowiedzi od przedsiębiorstwa.

Ewidencja powyższa jest również bardzo przydatna przy przeprowadzaniu kontroli wewnętrznej.

Ważnym zagadnieniem jest również należyta organizacja i prowadzenie szkolenia zawodowego i ideologicznego. Prowadzenie szkolenia zawodowego w formie odpraw szkoleniowych, w dwóch względnie jednej grupie, dla całego wydziału nie zdało egzaminu, ze względu na konieczność omawiania zagadnień w sposób bardziej ogólny i niezainteresowanie wszystkich pracowników przepisami branżowymi.

Obecnie szkolenie w pionie planowania i kredytów prowadzone jest w trzech grupach szkoleniowych, odpowiadających poszczególnym stanowiskom pracy. Kierownikami odpraw są starsi inspektorzy. Odciążyło to znacznie naczelnika wydziału, który prowadzi tylko odprawy szkoleniowe dla całego wydziału organizowane w miarę występujących potrzeb.

Zwrócono uwagę na seminaryjne przeprowadzanie odpraw, oraz na powierzanie opracowywania referatów na tematy ogólne pracownikom słabszym celem spowodowania szybszego podniesienia poziomu ich wiadomości zawodowych.

Niezależnie od tematyki odpraw, podanej w „Wytycznych w zakresie prowadzenia szkolenia kadr", jako stały punkt każdej odprawy szkoleniowej ustalono omawianie wyników przeprowadzanej w danej komórce kontroli wewnętrznej, ze szczególnym zwróceniem uwagi na przyczyny powstałych usterek oraz na środki zmierzające do uzyskania poprawy na tym odcinku pracy.

W celu wykorzystywania w jak najszerszym zakresie przy opracowywaniu teoretycznych tematów ogólnych, artykułów zamieszczanych na łamach prenumerowanych przez oddział pism ekonomiczno-gospodarczych, komórka administracyjna, niezależnie od bieżącego powiadamiania kierowników odpraw o ukazaniu się aktualnych artykułów, które wg wskazań dyrektora oddziału nadawałyby się do omówienia na szkoleniu, sporządza raz na kwartał spis ww. artykułów, które ukazały się w danym okresie i doręcza go zainteresowanym osobom.

Sądzę, że uwagi zamieszczone w artykule, oparte na doświadczeniach pracy I Odziału Miejskiego w Olsztynie, dadzą pewien materiał do dyskusji i pozwolą oddziałom w większym stopniu zainteresować się zagadnieniami organizacji i metod pracy wydziału planowania i kredytów które rzutują na właściwe wykonanie podstawowych zadań tego pionu.

W. Jarosz
Olsztyn

Kwalifikacja zespołów GOM

Gminne ośrodki maszynowe, jako jedne z niewielu przedsiębiorstw należących do pionu rolno-leśnego, podlegają od ubiegłego roku przepisom Uchwały Nr 526 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku i są przez oddziały kwalifikowane na przedsiębiorstwa dobrze pracujące i nie zaliczone do przedsiębiorstw dobrze pracujących.

Działalność zespołów GOM można rozbić na dwa rodzaje:

a) odpłatne wypożyczanie rolnikom maszyn i narzędzi,

b) dokonywanie napraw sprzętu rolniczego we własnych warsztatach.

Podstawową działalnością jest pierwszy rodzaj świadczo-

nych rolnikom usług w postaci wypożyczania maszyn i narzędzi.

Plany gospodarczo - finansowe dla zespołów GOM przewidują w okresie rocznym ogólny wynik dodatni (zysk), jednak w poszczególnych kwartałach kształtuje się on różnie.

Nie będziemy się w dalszej części tego artykułu zajmować usługami warsztatowymi, ponieważ wynik tej działalności zespołów GOM przez wszystkie kwartały jest dodatni i przy kwalifikacji zgodnie z Uchwałą Nr 526 nie nastręczają się żadne trudności. Przeciwnie sprawa wygląda z wypożyczaniem maszyn i narzędzi. Działalność z tego tytułu tylko w jednym kwartale (III) przewiduje wynik dodatni, jednak w tej wysokości, że pokrywa całkowicie straty pozostałych trzech kwartałów. Zachodzi pytanie, dlaczego zespoły GOM osiągają zysk tylko w jednym kwartale, a ponoszą straty w trzech pozostałych. W trzecim kwartale rolnicy wypożyczają w dużej ilości maszyny czy to do sprzętu zbóż i ich omłocki, czy też do wykopków ziemniaków, co powoduje duże wpływy na rachunek rozliczeniowy zespołów GOM. W innych kwartałach wpływy te nie pokrywają kosztów własnych zespołów GOM i stąd wynikają w tych kwartałach straty. Czyli wtedy zespoły GOM osiągają zysk, kiedy jak najwięcej wypożyczają rolnikom różnego rodzaju maszyn i narzędzi.

Zespoły GOM kwalifikujemy na dobre i złe na podstawie wyników osiągniętych za ostatni kwartał i teraz dopiero nasuwa się trudność zaliczenia przedsiębiorstwa do właściwej grupy. Weźmy następujący przykład: plan gospodarczo-finansowy dla zespołu GOM przewiduje na czwarty kwartał:

wypożyczanie maszyn za	złotych 60/m
koszty własne z tego tytułu	złotych 200/m
strata	złotych 140/m

Jeśli wskaźniki zostaną przez zespół wykonane w tych wysokościach, nie będzie żadnych trudności w zaliczeniu zespołu do odpowiedniej grupy przedsiębiorstw, ale będą już trudności wtedy, gdy wypożyczenie maszyn nie zostanie wykonane zgodnie z planem.

Rozpatrzmy pierwszy przypadek, gdy plan zostanie przekroczony. Załóżmy więc, że wypożyczanie maszyn wykonane zostało w 150%, to znaczy w wysokości złotych 90/m. Zgodnie z ZP A/55/55 i pismem Departamentu Kredytów Rolnictwa do oddziałów wojewódzkich z dnia 16 kwietnia 1956 roku należy w tym przypadku skorygować o procent przekroczenia planu koszty własne i stratę w następujący sposób:

a) koszty własne $\frac{200/m \times 150}{100} = 300/m$

b) strata $\frac{140/m \times 150}{100} = 210/m$

Z powyższego wynika, że przy wyższym wykonaniu planu usług GOM powinien ponieść większą stratę, natomiast wiadome jest, biorąc choćby za podstawę plan na trzeci kwartał, że przy zwiększającym się wykonaniu planu usług zespoły GOM ponoszą coraz mniejszą stratę.

Do jakiej grupy przedsiębiorstw zakwalifikujemy zespół GOM, który mając do wykonania plan w wyżej wspomnianych wskaźnikach, wykona go następująco:

wypożyczenie maszyn	(plan 60/m)	złotych 80/m	133%
koszty własne	(plan 200/m)	złotych 250/m	125%
strata	(plan 140/m)	złotych 170/m	121%

Z porównania osiągniętych wyników ze skorygowanymi o stopień wykonania planu wymienionymi pozycjami planu wynika:

1) koszty własne poniżej planu złotych 50/m
2) strata poniżej planu złotych 40/m czyli,
że przedsiębiorstwo kwalifikuje się do zaliczenia do przedsiębiorstw dobrze pracujących.

A teraz rozpatrzmy drugi przypadek, gdy plan usług nie zostanie wykonany np.: zespół GOM wykona go tylko w 50%, a więc skorygowane koszty własne i strata będą wynosiły następująco:

a) koszty własne $\frac{200/m \times 50}{100} = 100/m$

b) strata $\frac{140/m \times 50}{100} = 70/m$

Faktyczne wykonanie kosztów własnych i straty kształtują się natomiast następująco:

koszty własne	(plan 200/m) — złotych —	95%
strata	(plan 140/m) — złotych —	114%

Z porównania osiągniętych wyników ze skorygowanymi o stopień wykonania planu wymienionymi pozycjami planu wynika:

1) ponadplanowe koszty złotych 90/m
2) ponadplanowa strata złotych 90/m czyli,
że przedsiębiorstwo nie kwalifikuje się do zaliczenia do przedsiębiorstw dobrze pracujących.

Jakie przyczyny powodują przekroczenie planu usług względnie jego niewykonanie? Przede wszystkim w dużym stopniu zależy to od warunków atmosferycznych panujących w danym okresie. Na przykład długa i ciepła jesień w roku 1955 umożliwiała wykonywanie prac polowych jeszcze w grudniu, natomiast późna wiosna w bieżącym roku spowodowała przesunięcie wiosennych siewów z marca na kwiecień.

Zastanówmy się czy przekroczenie lub niewykonanie planu usług wpływa wydatnie na zwiększenie względnie zmniejszenie kosztów własnych zespołów GOM. Analizując plan gospodarczo - finansowy zespołu GOM nie trudno jest zorientować się, że powyższe nie ma większego wpływu. Przekroczenie planu usług (cały czas bierzemy za podstawę tylko wypożyczanie maszyn i narzędzi jako zasadniczą działalność GOM) wpływa to w małym procencie na zwiększenie takich pozycji kosztów jak:

a) zużycie materiałów pędnych

b) bezosobowy fundusz płac na obsługę agregatów omłotowych,

c) bezosobowy fundusz płac na prowizję pełnomocników gromadzkich, pozostawiając inne pozycje kosztów prawie że w niezmienionych wysokościach. Podobnie kształtują się koszty przy niewykonaniu planu usług, to znaczy niższe są w wyżej wymienionych pozycjach.

Wracając do wyżej podanych dwóch przykładów kwalifikacji zespołu GOM musimy stwierdzić, że tak w pierwszym jak i w drugim przypadku kwalifikacja nie jest właściwa. Powinniśmy zwrócić uwagę na to, że zespoły zwiększają zysk lub zmniejszają stratę wtedy, gdy wypożyczają rolnikom większą ilość maszyn i narzędzi i odpowiednio z tym kwalifikować je.

Dlatego też należałoby zmodyfikować przepisy odnośnie kwalifikacji zespołów GOM, obowiązujące obecnie, a podane w wyżej wymienionym piśmie Departamentu Kredytów Rolnictwa, w celu uniknięcia ewentualnych nieporozumień między oddziałami NBP a zespołami GOM.

W. Tarasow

BGR — ZR Łódź

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Głosy terenu
o kryteriach oceny przedsiębiorstw

Uchwała Prezydium Rządu Nr 526 z dnia 2 lipca 1955 roku i wydane w jej wykonaniu zarządzenia Prezesa Nr A/49, A/55 i następne spowodowały w pewnym sensie radykalną zmianę w podejściu do nieprawidłowości jednostek kontrolowanych przez NBP.

Nie wchodząc w szczegółowe omówienie znaczenia tych aktów normatywnych mam zamiar podkreślić trzy momenty dotyczące oceny przedsiębiorstw.

1. Dużą wartość dokonywanych ocen i środków oddziaływania wynikających z nich, przypisać należy skoncentrowaniu się przez NBP na pewnych kluczowych zagadnieniach: akumulacja, koszty własne i środki obrotowe w przedsiębiorstwach przemysłowych i usługowych, a — wynik, obrót towarowy i środki obrotowe w przedsiębiorstwach handlowych. Niektórzy domagają się rozszerzenia kryteriów na zagadnienia planowania obiegu pieniężnego, funduszu płac, kapitalnych remontów i inne. Przyłączam się do wypowiedzi przedstawicieli Centrali i autorów na łamach „Wiadomości NBP", którzy w ograniczeniu się do zagadnień węzłowych widzą zamierzone postanowienie, nadające działalności NBP charakter realny. Rozszerzając kryteria oceny narazilibyśmy aparat bankowy na przeciążenie pracą i rozproszenie wysiłków.

2. Zarządzenia Prezesa w sposób niedwuznaczny każą opierać się przy ocenie na działalności przedsiębiorstw za oderwane okresy kwartalne, a nie za okresy od początku roku. Uważam to za słuszne, bowiem dzięki temu Bank może oddziaływać bieżąco na przedsiębiorstwa. Dokonywanie ocen na podstawie wyników ciągnionych od początku roku kryłoby w sobie niebezpieczeństwo, że uszczerbek w akumulacji, który by wystąpił w pierwszym kwartale, stanowiłby nieprzezwyciężoną przeszkodę w wydźwignięciu się przedsiębiorstw w następnych kwartałach. Z drugiej strony dobre wyniki jednych okresów mogłyby dawać okazję do zmniejszenia wysiłków dla osiągnięcia wyników przewidzianych planem na dany okres.

3. Wyjątkowy charakter w stosunku do wyraźnych tendencji ZP A/55 wyrażonych w punkcie drugim i powyżej, ma treść punktu 7 ZP A/55, który każe oceniać stopień wykonania przez przedsiębiorstwa planu kosztów własnych produkcji towarowej na podstawie porównania planowanego i rzeczywistego kosztu własnego całej produkcji towarowej **od początku roku, przy czym dane planowe wynikają z planu TPF.**

Czy przepis ten swoją wyjątkowość czerpie z faktu, że analiza kosztów na podstawie planów operatywnych, jak również za oderwane okresy kwartalne, jest niemożliwa lub bardzo utrudniona, czy też jest on celowo w ten sposób sformułowany? Nie jestem kompetentny wysuwać domysły na ten temat. Mam zamiar natomiast wyrazić pogląd, że analiza kosztów przeprowadzana za odrębne okresy kwartalne i w przypadkach w których jest to możliwe, na podstawie planów operatywnych, wchodziłaby w harmonijną więź z pozostałymi kryteriami oceny. Jednolitość kryteriów mogłaby tylko wyjść na korzyść rzetelności oceny. Kopalnie węgla kamiennego stanowią przykład, że możliwe jest opracowanie kosztów w planie operatywnym odmiennie niż w planie rocznym i to nawet według poszczególnych pozycji kalkulacyjnych.

Ogólna analiza kosztów za okresy kwartalne jest możliwa do przeprowadzenia. Polega ona na porównaniu różnicy całkowitego kosztu planowanego i rzeczywistego za okres od początku roku do końca kwartału sprawozdawczego i od początku roku do końca kwartału poprzedniego. Z uwagi na to, że koszt planowany obliczono jako iloczyn jednostkowego kosztu planowanego przez ilość rzeczywiście wyprodukowaną, analiza za okresy kwartalne ma równie gruntowne podstawy, jak analiza w skali od początku roku.

Przykład:

koszt planowany całkowitej produkcji za okres od 1.1. do 30.9. wynosi zł	18.000.—
koszt planowany całkowitej produkcji za okres od 1.1. do 30.6. wynosi zł	13.000.—
koszt planowany całkowitej produkcji za okres od 1.7. do 30.9. wynosi zł	5.000.—
koszt rzeczywisty całkowitej produkcji za okres od 1.1. do 30.9. wynosi zł	17.000.—
koszt rzeczywisty całkowitej produkcji za okres od 1.1. do 30.6. wynosi zł	12.000.—
koszt rzeczywisty całkowitej produkcji za okres od 1.7. do 30.9. wynosi zł	5.000.—

Korekturę o nieprzewidziane planem zmiany cen, taryf i usług należy również przeprowadzić o różnicę tych zmian w poszczególnych kwartałach, na przykład:

zmiany wpływające na zwiększenie kosztów za okres od 1.1. do 30.9. zł	3.000.—
zmiany wpływające na zwiększenie kosztów za okres od 1.1. do 30.6. zł	2.500.—
zmiany oddziałujące na jego zmniejszenie za okres od 1.1. do 30.9. zł	2.800.—
zmiany oddziałujące na jego zmniejszenie za okres od 1.1. do 30.4. zł	2.400.—
różnica zwiększeń za trzeci kwartał wynosi zł	500.—
różnica zmniejszeń za trzeci kwartał wynosi zł	400.—
koszt rzeczywisty za trzeci kwartał wynosi zł	5.000.—
należy powiększyć o różnicę zmniejszeń złotych	400.—
	5.400.—
a pomniejszyć o różnicę zwiększeń złotych	500.—
w wyniku otrzymujemy kwotę złotych,	4.900.—
którą porównując z kosztem planowanym złotych	5.000.—
dochodzimy do oszczędności złotych	100.—

Nowelizacja przepisu o ocenie dokonywania oceny kosztów przedsiębiorstw za okresy kwartalne oraz — tam, gdzie to jest możliwe — na podstawie planów operatywnych, jest wskazana, gdyż podziałałaby jako nowa podnieta w stosunku do przedsiębiorstw i stanowiłaby skuteczny oręż w walce z „naklejaniem etykiety przedsiębiorstwa dobrego czy złego", do czego może dochodzić przy ocenie na podstawie wyników ciągnionych i planów rocznych, odbiegających niejednokrotnie znacznie od konkretnych aktualnych zadań gospodarczych.

F. Skalniak
Jaworzno

O nawiązanie współpracy Banku z terenowymi KPG przy prezydiach rad narodowych

Uchwała Nr 526 Prezydium Rządu w sprawie wzmożenia działalności Narodowego Banku Polskiego w zakresie pogłębienia i podniesienia rozrachunku gospodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw podaje kilka przyczyn nieprawidłowości finansowych w zakresie akumulacji i kosztów oraz środków obrotowych, występujących w przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych. Do najważniejszych przyczyn można zaliczyć:

1) słabe zainteresowanie kierowników przedsiębiorstw sprawami finansowymi oraz niedostateczny nadzór ze strony ministerstw i jednostek nadrzędnych w zakresie gospodarki finansowej przedsiębiorstw,

2) niedostateczne oddziaływanie Banku na gospodarczą i finansową działalność przedsiębiorstw.

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń na odcinku realizacji Uchwały Nr 526 Prezydium Rządu — można stwierdzić, że nastąpiła znaczna poprawa w zakresie poznania zagadnień występujących w kontrolowanych przedsiębiorstwach. Ale czy we wszystkich przedsiębiorstwach?

Do „trudnych" przedsiębiorstw pod względem poznania zakresu działania, profilu produkcji, przyczyn nieprawidłowości na odcinku akumulacji, kosztów i środków obrotowych — należy między innymi zaliczyć przedsiębiorstwa terenowe, które uważane są często za przedsiębiorstwa „małe i łatwe" w kontroli i kredytowaniu. Pogląd ten jest w dużym stopniu niesłuszny a dowodem są — występujące między innymi na szczeblu naszego oddziału wojewódzkiego fakty rejestrowania do grupy przedsiębiorstw nieuprzywilejowanych, przede wszystkim przedsiębiorstw terenowych.

Duży obowiązek spoczywa więc na aparacie kredytowym Banku, kontrolującym przedsiębiorstwa terenowe. W jaki sposób aparat kredytowy Banku może wykonać powyższy obowiązek? Przede wszystkim przez dokładne poznanie zagadnień produkcyjnych i zagadnień finansowych w kontrolowanych przedsiębiorstwach terenowych. Dużą pomocą w poznaniu tych zagadnień i ich pogłębieniu będzie nawiązanie ścisłej współpracy z terenowymi komisjami planowania gospodarczego.

Oddziały terenowe i wojewódzkie Banku powinny wystąpić z inicjatywą podjęcia tej współpracy o ile jej jeszcze nie ma na ich terenach.

Przy tej okazji przypomnieć należy fakt konstytucyjnego przekazania radom narodowym:

a) opieki nad potrzebami i interesami ludności pracującej miast i wsi oraz

b) prawa uchwalania terenowych planów gospodarczych i budżetów.

Rady narodowe mają bezpośredni udział w rozstrzyganiu zagadnień gospodarczych, dotyczących podległych im terenów. Rady narodowe wykonują kontrolę realizacji planów gospodarczych. W dużym stopniu działalność rad narodowych została wzmocniona przez komisje planowania gospodarczego. Komisje planowania gospodarczego (KPG) przy prezydiach rad narodowych:

a) kierują całością spraw terenowego planowania gospodarczego,

b) kontrolują wykonanie terenowych planów gospodarczych,

c) koordynują gospodarczą działalność wydziałów, zarządów i innych jednostek objętych wojewódzkim planem gospodarczym.

Po zakończeniu kwartału powiatowe KPG sporządzają w ciągu 18 dni sprawozdania z realizacji powiatowych planów gospodarczych i przedstawiają je prezydiom powiatowych rad narodowych, które je rozpatrują w terminie 23 dni po upływie kwartału.

Wojewódzkie KPG sporządzają w ciągu 25 dni po upływie kwartału sprawozdania z wykonania wojewódzkich planów gospodarczych a prezydia wojewódzkich rad narodowych rozpatrują je w terminie 35 dni po upływie danego kwartału sprawozdawczgo.

Powyższe sprawozdania sporządza się w formie opisowej, zwięźle i treściwie oraz operuje się w nich konkretnymi faktami. Załącznikami do sprawozdań KPG są zestawienia tabelaryczne. Na podstawie analizy kwartalnych sprawozdań terenowych KPG — prezydia rad narodowych decydują o wzmocnieniu działalności gospodarczej w następnych kwartałach. Terenowe KPG podają w swoich sprawozdaniach niedociągnięcia w realizacji zadań planowych, wyjaśniają przyczyny niewykonywania planu i wysuwają konkretne wnioski, dotyczące usprawnienia realizacji zadań planowych. Wnioski te wskazują konkretne sposoby likwidacji trudności przez:

a) usunięcie braków i niedociągnięć,

b) zebranie i przeanalizowanie dodatkowych materiałów o sytuacji gospodarczej w terenie,

c) przedstawienie określonych postulatów i propozycji władzom centralnym,

d) ulepszenie pracy jednostek gospodarki terenowej.

Częścią składową kwartalnego sprawozdania z realizacji terenowego planu gospodarczego jest projekt uchwały w sprawie przyjęcia sprawozdania terenowej KPG i podjęcia środków zmierzających do usunięcia przyczyn nieprawidłowości. Uchwała uzyskuje moc wiążącą z chwilą zatwierdzenia jej przez prezydium terenowej rady narodowej. Odpowiedzialność za realizację uchwały ponoszą określone w uchwale jednostki organizacyjne. Uchwała określa nawet ludzi (na przykład kierowników wydziałów, przewodniczących KPG, członków prezydium) odpowiedzialnych za realizację poszczególnych zadań.

W świetle powyższych uwag o zakresie działania władz terenowych — współpraca Banku z tymi władzami jest wskazana i celowa oraz korzystna zarówno dla jednej jak też drugiej strony. Obustronna wymiana zdań na temat oceny działalności przedsiębiorstw terenowych przyczynić się może do pogłębienia znajomości działalności przedsiębiorstw i usunięcia przyczyn nieprawidłowości gospodarczych i finansowych przez powzięcie wspólnych środków zaradczych.

A jakie formy powinna przyjąć ta współpraca? Przede wszystkim wskazane byłyby konferencje Banku z terenowymi KPG, organizowane przynajmniej raz w kwartale.

Ponadto celowe byłoby nawiązanie stałych kontaktów pracowników Banku z przedstawicielami terenowymi KPG w toku wykonywania kontroli i kredytowania przedsiębiorstw terenowych. Celem tych kontaktów byłoby uzgadnianie metod postępowania w stosunku do tych przedsiębiorstw, zwłaszcza przedsiębiorstw nieuprzywilejowanych w świetle postanowień Uchwały nr 526/55 Prezydium Rządu.

Zaznaczyć należy, że schematy organizacyjne terenowych KPG przewidują odrębne (samodzielne) działy i sekcje: przemysłu i usług, rolnictwa i leśnictwa, transportu i łączności, obrotu towarowego, gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, zatrudnienia i płac, bilansów, finansów, kosztów własnych i cen, koordynacji i planów zbiorczych. Należy więc nawiązać współpracę z kompetentnym działem lub sekcją.

Na konferencji organizowanej na szczeblu powiatu oddział przedstawiłby sytuację finansową przedsiębiorstw terenowych, podając w jakim stopniu wykonanie zadań przedsiębiorstw produkcyjnych wpłynęło na wykonanie planów kosztów i akumulacji oraz na kształtowanie się struktury środków obrotowych. Ponadto oddział przedstawiłby przebieg rozliczeń z budżetem z podaniem nieprawidłowości na tym odcinku. W końcu oddział podałby swoje wnioski zmierzające do uzdrowienia sytuacji finansowej przedsiębiorstw terenowych. Powiatowa KPG uzupełniłaby uwagi oddziału, szczególnie w zakresie realizacji planów produkcyjnych. W ten sposób oddział pogłębiłby swoje rozeznanie przyczyn nieprawidłowości w zakresie wykonywania planów asortymentowych, jakości produkcji, wykorzystania surowców miejscowych i wtórnych, rozwoju usług, obniżki kosztów własnych, wykonania zadań w zakresie produkcji roślinnej, działalności POM i GOM, rozwoju spółdzielczości produkcyjnej itp.

Pracownicy Banku powinni uczestniczyć także w zebraniach i odprawach organizowanych przez terenowe KPG, a przede wszystkim w specjalnych posiedzeniach kolegiów terenowych KPG, na których ocenia się działalność przedsiębiorstw terenowych. W posiedzeniach tych uczestniczą kierownicy zainteresowanych komórek organizacyjnych, przedstawiciele zainteresowanych jednostek resortowych a w szczególności tych jednostek, które nie wykonały planu.

Konferencje takie dałyby duże korzyści oddziałom. Uwagi oddziałów byłyby uwzględniane w kwartalnych sprawozdaniach terenowych KPG i byłyby tematem rozważań prezydiów rad narodowych.

Nawiązanie stałych kontaktów między pracownikami Banku i przedstawicielami terenowych KPG umożliwiłoby omówienie bieżących zagadnień produkcyjno-finansowych ustalenie przyczyn nieprawidłowości gospodarczych i finansowych, występujących w przedsiębiorstwach terenowych. Zaznaczyć należy, że terenowe KPG przeprowadzają inspekcje w celu bezpośredniego zapoznania się z realizacją zadań planowych w poszczególnych przedsiębiorstwach, zakładach i innych jednostkach organizacyjnych gospodarki terenowej. Inspekcje te mają na celu przede wszystkim zebranie matriałów do sprawozdań, zbadanie głównych przyczyn nieprawidłowości w realizacji planu. Ponadto inspekcje te mają na celu kontrolę wykonania uchwał prezydium rady narodowej, dotyczących usunięcia nieprawidłowości stwierdzonych w realizacji planu w okresie poprzednim.

Terenowe komisje planowania gospodarczego ustalają kwartalne i miesięczne plany inspekcji. Zaznaczyć należy, że terenowe KPG przeprowadzają także kompleksowe kontrole wykonania planu we wszystkich jego elementach przez przedsiębiorstwa terenowe. Inspekcje te przeprowadza się przede wszystkim w przedsiębiorstwach i zakładach, które systematycznie nie wykonują planu. Wyniki inspekcji terenowe KPG przedstawiają wraz z wnioskami prezydiom rad narodowych, które wydają zlecenia swym jednostkom resortowym.

Nie ulega wątpliwości, że współpraca Banku z terenowymi KPG w zakresie inspekcji byłaby bardzo wskazana. Obustronna wymiana znajomości problematyki przedsiębiorstw terenowych w dużym stopniu przyczyniłaby się także do właściwego ustalenia zadań produkcyjnych dla przedsiębiorstw terenowych przy uwzględnieniu ich możliwości produkcyjnych.

E. Grzemba
Poznań

Uwagi na temat szkolenia z zakresu działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw

Uchwała Nr 526 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku, wyraźnie wytyczyła zadania dla analizy działalności przedsiębiorstw przeprowadzanej przez Narodowy Bank Polski.

Celem tej analizy jest ustalenie nieprawidłowości, które powodują niewykonanie przewidzianych planem zadań i sposób ich usunięcia.

Uchwała Nr 526 poważnie rozszerzyła dotychczasowy zakres prac analitycznych Banku, które koncentrowały się dotąd głównie dookoła zagadnienia gospodarki zapasami. Analiza i oddziaływanie na usuwanie nieprawidłowości na odcinku gospodarki zapasami zostały przez ogół pracowników kredytowych opanowane i wykonywane w całej rozciągłości.

Pracownicy kredytowi Banku nie tylko przeprowadzają analizę gospodarki zapasami na podstawie posiadanych materiałów sprawozdawczych ale potrafią również rozszerzyć ją przez badanie w samym przedsiębiorstwie, w ramach odpowiednich inspekcji.

Inspektorzy wiedzą, gdzie i jakie źródłowe materiały potrzebne do kontroli gospodarki zapasami znajdują się w przedsiębiorstwie.

Odmiennie przedstawia się sprawa z analizą całokształtu działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Tutaj ogół kredytowców nie ma jeszcze wypracowanych metod przeprowadzania tych analiz, szczególnie szwankuje zagadnienie analizy kosztów i rozszerzanie dokonanej wstępnie analizy o dalsze bezpośrednie badania w przedsiębiorstwie kontrolowanym. Większość pracowników kredytowych nie orientuje się, jakie materiały źródłowe do przeprowadzenia analizy znajdują się w przedsiębiorstwie i w jakich znajdują się one komórkach. Ten brak orientacji oddziałuje hamująco na wykonywanie inspekcji. Obniża to wartość dokonywanych analiz działalności gospodarczej przedsiębiorstw i zmniejsza zakres oddziaływania na usuwanie nieprawidłowości tkwiących w przedsiębiorstwach.

Szkolenie aparatu kredytowego powinno rozszerzyć niedostateczną dotychczas analizę działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw.

Pogłębienie tej analizy będzie mogło nastąpić:

1) gdy pracownicy kredytowi będą się orientowali jakie i gdzie w przedsiębiorstwie znajdują się materiały źródłowe, które rozszerzą i pogłębią możliwość badań analitycznych,

2) gdy pracownicy będą potrafili dane analityczne zwiększone ilościowo grupować w zestawienia porównawcze dla wyciągnięcia odpowiednich wniosków.

Postarajmy się rozważyć, w jaki sposób należy przeprowadzić szkolenie z zakresu analizy materiałów źródłowych znajdujących się w przedsiębiorstwie, a za tym idzie umożliwić przeprowadzanie odpowiedniej inspekcji w przedsiębiorstwie. Analiza opiera się w zasadzie na porównywaniu danych planowych z danymi wykonawczymi w czasie, w celu wyciągnięcia odpowiednich wniosków. Trzeba zatem znać plan techniczno-przemysłowo-finansowy, metodę i zasady jego opracowania. To samo dotyczy danych wykonawczych, które rejestruje księgowość. Następnie ustalić trzeba w jakich komórkach kontrolowanego przedsiębiorstwa znajdują się źródłowe materiały, zarówno planistyczne jak i księgowe.

Szkolenie zaś w zakresie odpowiedniego grupowania źródłowych danych planistycznych z danymi faktycznymi, lub różnych danych faktycznych na przestrzeni pewnego okresu czasu w układzie porównywalnym powinno zapoznać szkolonych z całym szeregiem typowych zestawień, które będą im potrzebne w ich pracy analitycznej.

Taki zakres szkolenia został przyjęty w zasadzie na kursie trzeciego stopnia analizy działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw przemysłowych przemysłu wielkiego i średniego, zorganizowanym przez Wydział Szkolenia Zawodowego Centrali NBP w Skolimowie. W okresie od 17 lutego do 9 marca bieżącego roku słuchacze zostali zapoznani na tym kursie:

1) z zasadami planowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem kosztów,

2) z zasadami ewidencjonowania, grupowania, przekształcania w zestawienia analityczne danych księgowych, również z szerokim uwzględnieniem odcinka kosztów,

3) z całym szeregiem układów tabelarycznych dotyczących charakterystycznych wycinków działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw.

Uczestnicy kursu nie zostali zapoznani w ujęciu systematycznego wykładu z rozmieszczeniem materiałów planistycznych i księgowych w przedsiębiorstwie. Odbiło się to do pewnego stopnia ujemnie na wynikach inspekcji przeprowadzanych w ramach kursu. Nie wszyscy uczestnicy kursu, chociaż w przeważającej ilości byli to starsi inspektorzy o długoletnim stażu kredytowym, potrafili w czasie inspekcji, obejmującej pewien wycinek działalności przedsiębiorstwa, w dostatecznym stopniu oprzeć swe badania na źródłowych materiałach planistycznych i księgowych.

Celem kursu było przygotowanie instruktorów dla dalszego szkolenia pracowników kredytowych w poszczególnych oddziałach operacyjnych Banku. Szkoleniem z zakresu analizy działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw w zasadzie powinni być objęci wszyscy pracownicy kredytowi oddziałów operacyjnych. Przeprowadzenie tego szkolenia w ramach kursów z oderwaniem od pracy jest rzeczą niemożliwą. Szkolenie organizowane w poszczególnych ośrodkach, do których dojeżdżać będą raz czy dwa razy na tydzień na wykłady delegowani słuchacze, nie zdało egzaminu. Prowadzenie szkolenia w każdym oddziale przez wytypowanego wysokokwalifikowanego pracownika praktycznie też jest nie do przeprowadzenia, szczególnie w oddziałach mniejszych, gdzie brak jest pracowników, którzy potrafiliby prowadzić szkolenie z zakresu analizy w odniesieniu do wszystkich typów przedsiębiorstw.

Pozostaje zatem praktycznie metoda samokształcenia się, kontrolowanego regularnie co pewien czas na zebraniach konsultacyjnych, przez wysokokwalifikowanych pracowników kredytowych. Szkolenie takie powinno być zakończone kolokwium, które powinno wykazać czy szkolony kredytowiec opanował zagadnienie analizy działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw. W razie wyniku negatywnego kolokwium winno być powtórzone po pewnym czasie w celu ostatecznego ustalenia czy szkolony pracownik nadaje się do prac analitycznych, czy też nie.

Metoda samokształcenia wymaga jednak opracowania obszernego materiału szkoleniowego i przygotowania kadry wysokokwalifikowanych instruktorów dla przeprowadzenia periodycznych konsultacji i kolokwiów. Metodę samokształceniową podzielić można na dwa zasadnicze etapy: przygotowawczy i zasadniczy. W etapie przygotowawczym szkolony powinien zapoznać się:

a) z planem techniczno-przemysłowo-finansowym, z zasadami i sposobem jego opracowania, ze szczególnym uwzględnieniem planu kosztów,

b) z księgowym ewidencjonowaniem działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem kosztów i budowy sprawozdań analitycznych.

Po zakończeniu etapu przygotowawczego zakończonego kolokwium, kredytowiec szkolony, znów na podstawie materiałów szkoleniowych, będzie zapoznany po kolei z typowymi zagadnieniami, które występują w czasie analizy działalności badanego przedsiębiorstwa.

Poszczególne zagadnienia w sumie stanowić będą całość problematyki analitycznej, z którą spotykać się będzie kredytowiec w czasie badania działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Całość analizy działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstw przemysłu wielkiego i średniego można podzielić na następujące zagadnienia: materiały (układ rodzajowy i kalkulacyjny), nakłady osobowe (układ rodzajowy i kalkulacyjny), pozostałe nakłady, koszty wydziałowe, koszty ogólnofabryczne, braki, wykonanie planu kosztów jednostkowych, sprzedaż produkcji, akumulacja, zysk operacyjny i zysk bilansowy.

W odniesieniu do poszczególnego zagadnienia szkolony zapozna się:

1) z występującymi zasadniczymi nieprawidłowościami,

2) zostanie poinstruowany gdzie i jakie materiały analityczne, potrzebne do badań, znajdują się w przedsiębiorstwie,

3) z typowymi zestawieniami analitycznymi oraz wnioskami wyciągniętymi z tych zestawień.

Dodatkowo, dla dokładniejszego udokumentowania tych badań, materiał szkoleniowy powinien być uzupełniony opisami kilku inspekcji. W opisach tych duży nacisk należy położyć na dokładne podanie materiałów źródłowych z których korzystano w przedsiębiorstwie w celu opracowania zestawień analitycznych i jakie z nich wyciągnięto wnioski.

Tak przyswajany materiał szkoleniowy umożliwi stopniowo poszczególnym kredytowcom obejmować zasięgiem dogłębnej analizy coraz to dalsze wycinki działalności gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa.

Taka metoda szkolenia jest dyskutowana w Oddziale Wojewódzkim w Poznaniu. Jest to metoda długotrwała i wymaga bardzo dużego nakładu pracy dla przygotowania materiału szkoleniowego, gwarantuje ona jednak osiągnięcie dobrych wyników.

J. Dmochowski
Poznań

Instruktaż w oddziałach operacyjnych na tle doświadczeń Oddziału Wojewódzkiego w Szczecinie

Wydziałom operacyjno-rachunkowym oddziałów wojewódzkich Banku z chwilą ich powstania powierzono szereg zasadniczych zadań i czynności do wykonywania. Te zadania i funkcje można podzielić na dwie kategorie. Pierwsza z nich dotyczy zadań i obowiązków wewnętrznych — w moim pojęciu — druga funkcji zewnętrznych. Na przestrzeni ostatnich lat te czynności wewnętrzne, do których można zaliczyć księgowość w zakresie gospodarki własnej, kontrolę rozliczeń międzyoddziałowych, wszelką sprawozdawczość i niektóre czynności manipulacyjne OBP, wykonywane są coraz lepiej i sprawniej. Obecnie z tymi zadaniami nie ma żadnych trudności i właściwie nie stanowią one poważnego problemu w pracy bieżącej.

Do typu drugiej funkcji wydziału operacyjno-rachunko-

wego zaliczam przede wszystkim oddziaływanie na oddziały, to jest nadzór nad prawidłowym wykonywaniem wszystkich czynności operacyjnych, stosowanie wszelkich możliwych środków w celu podnoszenia jakości pracy w jednostkach operacyjnych i interpretowanie obowiązujących przepisów.

Zespół środków stosowanych dla lepszego wykonywania zadań przez nasze jednostki zwane dość często — zupełnie słusznie — jednostkami „produkcyjnymi" obejmuje dość liczne poczynania oddziału wojewódzkiego w tym kierunku. Przytoczę tu takie formy tej działalności jak:

1) organizowanie bezpośredniej pomocy oddziałom potrzebującym w pewnych okolicznościach tej pomocy, w formie delegowania tam pracowników,

2) badanie potrzeb szkoleniowych i organizowanie szkolenia w różnych formach dla pracowników wymagających podniesienia ich kwalifikacji zawodowych,

3) ścisłe współdziałanie z wydziałem administracyjno-gospodarczym w zakresie prawidłowego zaopatrzenia w maszyny i inne materiały oraz szybkiego usuwania przyczyn przestojów taboru maszynowego,

4) dokonywanie pewnych opracowań dla potrzeb oddziałów operacyjnych, pomocnych na przykład przy przeprowadzaniu kontroli okresowej itp.,

5) udzielanie instruktażu i przeprowadzanie kontroli w oddziałach.

Ta ostatnia forma oddziaływania jest oczywiście najczęściej stosowana i stanowi zasadniczy środek, który powinien skutecznie wpływać na stałe podnoszenie się jakości pracy a co najmniej na utrzymywanie się na dobrym poziomie wykonawstwa w oddziałach silniejszych.

Pod pojęciem dobrej jakości pracy rozumiem w ujęciu bardzo ogólnym prawidłowe wykonywanie obowiązujących w Banku przepisów lub ich przestrzeganie. Dlatego też, nasze zasadnicze zamierzenia i kierunki działalności w instruktażu dążą przede wszystkim do tego celu.

Tematem niniejszego artykułu jest problem stosowania instruktażu, jego metod, skuteczności i ustalenia w efekcie najlepszych form instruowania oddziałów pod kątem widzenia osiągnięcia dobrych wyników tej działalności oddziału wojewódzkiego.

Chcę przedstawić swoje spostrzeżenia i uwagi odnośnie instruktażu w województwie szczecińskim i podzielić się informacjami z tego odcinka pracy. Mówiąc o instruktażu trzeba to zagadnienie naświetlić od strony szeregu elementów składających się na całość tego pojęcia, a mianowicie:

1) osób powołanych do przeprowadzania instruktażu w oddziałach,

2) planowania instruktażu,

3) zakresu,

4) czasu trwania instruktażu,

5) sposobu przeprowadzania instruktażu w oddziale,

6) zakończenia instruktażu, to jest wydania odpowiednich poleceń i ich wykonania przez oddział.

Oddział Wojewódzki w Szczecinie stosuje zasadniczo dwie formy instruktażu. Pierwsza z nich polega na łączeniu instruktażu z kontrolą i ta forma dominuje. Druga forma polega wyłącznie na tym, że pracownik oddziału wojewódzkiego instruuje tylko pracowników określonej komórki. Tę metodę stosuje się w tych przypadkach, gdy w jakimś stanowisku pracy nastąpiło poważne obniżenie się jakości pracy spowodowane nieprzewidzianymi zmianami personalnymi. Przeprowadzenie w takich wypadkach kontroli nie miałoby sensu, skoro trzeba pewien zespół pracowników szkolić od podstaw, uczyć ich techniki bankowej, organizacji pracy i wyjaśniać znaczenie szeregu przepisów.

Ostatnio na terenie naszego oddziału wojewódzkiego dość często toczy się dyskusja na temat instruktażu w oddziałach operacyjnych. Przeważa pogląd, że w czasie pobytu w oddziale maksimum czasu należy poświęcić dyskusji z pracownikiem, wyjaśnieniom znaczenia pewnych przepisów i udzielaniu wskazówek co do metod pracy a najmniej czasu na szukanie w segregatorach i ewidencjach popełnianych błędów i rejestrowanie ich.

Te poglądy — zdaniem moim — są zupełnie słuszne w odniesieniu do pionu planistyczno-kredytowego, wykonującego zasadniczo prace koncepcyjne. Wydział operacyjno-rachunkowy uważa jednak, że w pionie operacyjnym nie można zrezygnować z kontroli z wielu względów. Trzeba oczywiście zachować odpowiednie proporcje między instruowaniem, to jest uczeniem jak należy dobrze pracować a rejestrowaniem błędów i uchybień. Zdaniem naszym zakres samej kontroli i jej nasilenie powinno wzrastać proporcjonalnie do poziomu pracy oddziału. Czym wyższy poziom pracy tym rozmiary samej kontroli powinny być większe. Jest bowiem oczywiste, że oddziały dobrze pracujące dlatego osiągają dobre wyniki pracy, że mają dobrą obsadę personalną i odpowiedni poziom jej wyszkolenia, a więc potrzeby tych oddziałów w zakresie udzielania im wyjaśnień i wskazówek są o wiele mniejsze niż w oddziałach słabszych.

Mówiąc więc w dalszym ciągu o instruktażu będę miał na myśli instruktaż połączony z kontrolą.

Zespół pracowników wydziału operacyjno-rachunkowego przeprowadzający instruktaż w oddziałach we wszystkich działach czynności od B —I do B — VII oraz C — II — gospodarka budżetowa, składa się z pięciu osób. Dwóch pracowników wchodzi w skład stanowiska pracy obsługi budżetu państwa a trzech rachunkowości z tym, że jeden z nich zajmuje się dotychczas tylko instruktażem w zakresie spraw kasowo-skarbcowych, depozytów, papierów wartościowych i sporządza wszelką sprawozdawczość oraz załatwia korespondencję w tym zakresie a dwaj pozostali zajmują się instruktażem w zakresie działu B — I, II — czynności zastępcze na rzecz Banku Rolnego, B — IV, B — VII i C — II. Pracownicy komórki OBP, poza instruktażem, wykonują inne prace.

Jak widać z powyższego nie wyodrębniono w wydziale operacyjno-rachunkowym specjalnej komórki kontrolno-instruktażowej.

Pracownicy instruujący w zakresie pionu operacyjno-rachunkowego, z wyjątkiem obsługi budżetu państwa, organizacyjnie włączeni są do stanowiska pracy rachunkowości.

Instruktorzy oddziałów składają się na ogół z doświadczonych pracowników bankowych, przywiązanych do naszej instytucji i wykazujących tendencję do stałego rozszerzania swego zakresu wiadomości. Zdaniem moim, każdy z instruktorów powinien znać teoretycznie i praktycznie jak najszerszy zakres obowiązujących przepisów.

Skoro bowiem wymaga się od głównych księgowych oddziałów operacyjnych, aby znali całokształt czynności pionu operacyjno-rachunkowego, przeprowadzali wszechstronne kontrole okresowe i kierowali całym wydziałem operacyjno-rachunkowym, to takie wymagania należy również postawić pracownikom oddziału wojewódzkiego. Wszechstronna znajomość przepisów jest również czynnikiem, który wpływa na wysokość kosztów instruktażu w oddziałach. Umożliwia bowiem rozszerzenie instruktażu i zmniejszenie jego częstotliwości.

Postulat ten na przestrzeni minionego okresu staraliśmy się realizować jak najszerzej.

W wyniku tych prac doprowadziliśmy do tego, że jeden z instruktorów zna całokształt czynności pionu operacyjno-rachunkowego z wyjątkiem OBP, a pozostali czterej co najmniej po dwa działy czynności. W dalszym ciągu mamy zamiar rozszerzać zakres wiadomości instruktorów i osiągnięć znajomości zagadnień przez nich w trzech działach.

Pozwoli to nam na dokonanie stałego przydziału oddziałów dla poszczególnych instruktorów. Taki podział pracy jest z wielu względów wskazany i celowy i powinien przynieść między innymi następujące korzyści:

1) pozwoli lepiej poznać instruktorom pracowników przydzielonych im oddziałów,

2) umożliwi stałe śledzenie rozwoju tych oddziałów i ich postępów,

3) stworzy lepszą atmosferę szczerości i zaufania między oddziałami, a oddziałem wojewódzkim za pośrednictwem instruktora (pod warunkiem , że ta szczerość nie przerodzi się w „dobre wujaszkowanie"),

4) uzależni ocenę pracy instruktora od wyników uzyskanych przez oddział.

Za takim przydziałem na stałe określonych oddziałów poszczególnym instruktorom wypowiadają się również same oddziały operacyjne, stwierdzając, że dawał on bardzo dobre wyniki w czasie, kiedy oddział wojewódzki, dysponując odpowiednimi instruktorami, stosował taki system opieki nad oddziałami.

Mówiąc o instruktorach oddziału wojewódzkiego trzeba dodać, że poza wymaganiami pod ich adresem w zakresie wiadomości zawodowych kładzie się stale nacisk na systematyczne podnoszenie ich kwalifikacji dydaktycznych, na właściwy stosunek do instruowanych pracowników, taktowność w zachowaniu się i obiektywność w ocenie pracy oddziału, a przede wszystkim na wyrobienie sobie odpowiedniego autorytetu wśród pracowników pionu operacyjno-rachunkowego. Posiadanie tych wszystkich zalet umożliwi utworzenie z zespołu instruktorów narzędzia naprawdę skutecznego oddziaływania na pracę oddziałów operacyjnych.

Elementem pierwszej wagi w instruktażu jest właściwe planowanie. Odbywa się ono co miesiąc i jest ściśle związane z opracowaniem miesięcznych planów podróży służbowych. Napotykano jednak na trudności w ich realizacji z powodu nieprzewidzianych okoliczności zachodzących na przestrzeni kwartału. Podstawą opracowania planu jest ewidencja przeprowadzonych instruktaży prowadzona oddzielnie dla każdego oddziału, z podziałem na miesiące i przedmiot instruktażu. Ewidencja ta umożliwia ustalenie jaka powinna być częstotliwość instruktaży i jakie zagadnienia nie zbadane dotychczas w oddziałach powinny być przedmiotem instruktażu. Taka ewidencja nie może być oczywiście wyłącznie instrumentem do opracowania planu i to w sposób arytmetyczny, to znaczy jeżeli ustali się, że w danym oddziale od dwóch miesięcy nie było instruktażu, to w trzecim miesiącu trzeba koniecznie skierować tam pracownika oddziału wojewódzkiego. Przy opracowywaniu planu brane są pod uwagę jeszcze inne momenty dające podstawę do ujęcia danego oddziału w planie.

Pierwszy z nich to aktualne rozeznanie o poziomie pracy poszczególnych oddziałów. Materiał do tego rozeznania czerpiemy przede wszystkim z oceny pracy na danym odcinku, dokonanej po ostatnim instruktażu. Zrozumiałe, że uwagę kierujemy na jednostki, w których poziom pracy jest najniższy i staramy się skoncentrować instruktaż głównie na tych oddziałach.

Dalszym materiałem do opracowania planu są wyniki rewizji BGR — ZR komórki czy też odcinki pracy, które zostały ocenione najgorzej zostają ujęte w planie do przeprowadzenia instruktażu, lecz z reguły dopiero w okresie po wyznaczonym terminie — w zarządzeniu porewizyjnym dyrektora oddziału wojewódzkiego — na usunięcie stwierdzonych błędów i uchybień, chyba, że z materiałów porewizyjnych wynika konieczność niezwłocznego przeprowadzenia instruktażu w ścisłym tego słowa znaczeniu, to jest nauczania pracowników od podstaw wykonywania pewnych czynności bez przeprowadzenia kontroli. Takie sytuacje zdarzają się rzadko i występują zazwyczaj w wyniku nieprzewidzianych zmian personalnych.

W okresie wykonywania przez oddział poleceń zawartych w zarządzeniu porewizyjnym z reguły kierujemy tam instruktora (lub robi to główny księgowy z oddziału wojewódzkiego) w celu zbadania tylko w jaki sposób oddział przystąpił do realizacji tego zarządzenia czy je prawidłowo i planowo wykonuje. Ten pobyt w oddziale ma na celu głównie zdopingowanie do pełnego wykonania poleceń porewizyjnych. Dalszym materiałem, będącym podstawą do sporządzenia planu instruktaży są informacje otrzymywane z wydziału organizacji i udzielane w oparciu o wyniki inspekcji przeprowadzonych przez ten wydział, notatki otrzymywane z wydziałów kredytów a dotyczące głównie komórek rozliczeń, reklamacje klientowskie i oddziałów dotyczące innych oddziałów. Zdarzają się też wypadki, że główni księgowi lub dyrektorzy oddziałów proszą o udzielenie instruktażu w pewnych stanowiskach pracy. Takie postulaty są również uwzględnione w planie.

Wybierając poszczególne oddziały jako przedmiot instruktaży tak układa się wyjazdy do nich, aby koszty przejazdu były najniższe to znaczy planuje się wyjazd instruktora do oddziałów położonych na jednej trasie kolejowej.

Z reguły instruktaże przeprowadzane są w oddziałach jednoosobowo. W wyjątkowych przypadkach, jeżeli zachodzi konieczność zastosowania wyjątkowo szerokiego zakresu instruktażu biorą w nim udział dwie osoby. O ile nam wiadomo w niektórych województwach w instruktażu bierze udział szereg osób, które badają cały pion operacyjno-rachunkowy na wzór rewizji BGR. Ten system wydaje mi się niewskazany do praktykowania choćby z tego względu, że za mocno absorbuje pracowników oddziału i odrywa ich od pracy bieżącej. Takiego sposobu instruktażu nie stosują u nas i wydziały kredytowe, choć tam znów występuje zbyt wysoka specjalizacja w instruktażu.

Przy naszych metodach instruowania oddziału, polegających na tym, że jeden pracownik obejmuje w zasadzie dwa działy czynności, osiągamy również dobre wyniki. Osiągniemy jeszcze lepsze, kiedy instruktorzy rozszerzą swój zakres wiadomości i będą odpowiedzialni za przydzielone im oddziały.

Zakres instruktażu, poza wyznaczeniem zbadania wykonywania przez oddział przepisów w określonych działach, obejmuje szereg innych zagadnień i problemów, które instruktor bada w oddziale. Do nich należą:

1) planowanie i realizacja kontroli okresowych pod względem merytorycznym i formalnym,

2) realizacja planu pracy,

3) aktualizowanie cząstkowych zbiorów zarządzeń i przepisów bankowych,

4) racjonalne metody pracy.

Badanie tych zagadnień wynika z obowiązujących przepisów i oczywiście zajmuje dużo czasu. Tym niemniej te sprawy mają wpływ na jakość pracy, a badanie ich i instruowanie w tym zakresie jest konieczne mimo pewnych oporów ze strony instruktorów i nieraz spłycenia badania tych zagadnień z ich strony.

Poza tym zlecono instruktorom interesowanie się stale jeszcze innymi zagadnieniami. Na przykład wszystkich instruktorów obowiązuje zbadanie i przedstawienie odpowiednich wniosków w odniesieniu do takich spraw jak:

1. Przygotowywanie przez oddziały pod względem organizacyjnym i zawodowym na poszczególne stanowiska pracy odpowiednich pracowników dla zastępstwa w innych komórkach, spowodowane nieobecnością zatrudnionych tam pracowników (na przykład urlop, choroba itp.). To zagadnienie jest bardzo ważne z tego względu jak stwierdziliśmy, że najwięcej błędów i uchybień powstaje w czasie

zastępowania jakiegoś pracownika przez osobę niezupełnie przygotowaną do nowych funkcji.

2. Zakres czynności wykonywanych przez głównego księgowego oddziału ze szczególnym uwzględnieniem czynności manipulacyjnych i zbadanie możliwości oderwania go od prac nie należnych do jego zasadniczych obowiązków. Z tym problemem walczymy już od szeregu miesięcy i staramy się właściwie — jak to się popularnie mówi — ustawić głównego księgowego w oddziale.

3. Ilość, jakość reklamacji wpływających do oddziału i sposób ich załatwienia oraz wyciągnięcie odpowiednich wniosków w tym zakresie, jeżeli te reklamacje są dość liczne i o odpowiednim ciężarze gatunkowym.

4. Sposób załatwiania klientów przez pracowników oddziału, to znaczy czy odbywa się to prawidłowo, to jest taktownie, stanowczo, ewentualnie „po kumotersku".

5. W jaki sposób i czy w ogóle oddział wykonuje zarządzenia Prezesa i pisma okólne, które ostatnio ukazały się. Wykaz tych zarządzeń ustala główny księgowy oddziału wojewódzkiego. Wydawało się, że badanie tego zagadnienia nie ma sensu. Przecież zarządzenia Prezesa wydawane są po to, aby je wykonać i nie może być takiej sytuacji, że realizacja dyspozycji Centrali potraktowana zostanie jako obowiązek fakultatywny. Powiedzmy sobie jednak szczerze, że w szeregu oddziałów jest tak, że zarządzenia nie są wykonywane i to z wielu względów. Albo nie docierają one do właściwego pracownika lub wykonywanie ich nie zostanie skontrolowane, albo też po prostu przez przeoczenie. Temu zagadnieniu moim zdaniem trzeba niestety poświęcać jeszcze dużo uwagi i nauczyć oddziały, aby każda nowa dyspozycja została możliwie jak najwcześniej omówiona z zainteresowanymi pracownikami, aby nie było żadnej wątpliwości co do sposobu jej realizacji. Brak takiego systemu wprowadzania nowych przepisów powoduje w rezultacie popełnianie licznych błędów i uchybień rejestrowanych przez zespoły rewizyjne.

Obok wyżej wymienionych tematów ogólnych do instruktażu i kontroli opracowano dla każdego działu czynności po kilka tematów stałych do badania w czasie pobytu w oddziałach. Na przykład w zakresie rachunkowości analizowanie pod względem merytorycznym i formalnym storn dokonanych ostatnio przez oddział, czytelności dokumentów księgowych i stempli dziennych, wydawania formularzy rozliczeń 4185, w zakresie rozliczeń — współpraca komórki rozliczeń z innymi komórkami w oddziale z pełnomocnikiem BR itd.

Przechodząc z kolei do zagadnienia okresu trwania instruktażu muszę stwierdzić, że u nas rozmiary jego są różne. Jeszcze w ubiegłym roku instruktaże były bardzo krótkotrwałe, większość z nich ograniczała się do jednego dnia, a były nawet wypadki, że w okresie trudności budżetowych, kiedy wyjazdy odbywały się samochodem służbowym nawet instruktaż trwał krócej niż siedem godzin. Oczywiście to dawało znikome rezultaty, mimo że ilość instruktaży była dość poważna. Obecnie zarzuciliśmy organizowanie krótkotrwałych instruktaży i ustaliliśmy, że okres minimalny w jednym dziale czynności powinien wynosić dwa dni. Stosuje się również jednodniowe wyjazdy w tych przypadkach gdy poprzedni instruktaż w danej komórce był dość wnikliwy i szeroki a zachodzi konieczność zbadania, czy oddział poczynił jakieś postępy w porównaniu ze stanem faktycznym stwierdzonym w poprzednim instruktażu. W komórkach bardzo słabych instruktaż przeprowadza się w okresie do sześciu dni z tym, że z reguły nie jest on połączony z kontrolą w tym sensie, że nie pisze się wykazu błędów i uchybień stwierdzonych w czasie instruktażu.

Jeżeli chodzi o częstotliwość wyjazdów do oddziałów staraliśmy się zrealizować postulat Centrali, aby w roku co najmniej dwa razy udzielić instruktażu każdemu oddziałowi w zakresie poszczególnych czynności. Całkowicie podzielamy w tej sprawie stanowisko Centrali i uważamy, że dwukrotny instruktaż w ciągu roku to nie jest wcale za dużo.

Poczyniliśmy pewne wyjątki od tej zasady, a mianowicie częstotliwość wyjazdów mocno ograniczono w stosunku do oddziałów dobrze pracujących. Taka polityka w tym zakresie okazała się zupełnie słuszna. Ostatnie wyniki z rewizji na przykład w Oddziale w Myśliborzu, ocenionym zupełnie pozytywnie, utwierdziły nas w przekonaniu, że nasilenie instruktażu w jednostkach pracujących dobrze może być mniej intensywne. Natomiast całą uwagę należy poświęcić oddziałom słabym i tam, gdzie główni księgowi nie reprezentują jeszcze wymaganego poziomu kwalifikacji zawodowych, umiejętności organizatorskich.

Przechodząc z kolei do omówienia metod samego instruktażu w oddziale, połączonego z kontrolą, podam wpierw wymagania jakie stawiane są instruktorom:

1) o każdym planowanym instruktażu oddział powinien być powiadomiony trzy dni naprzód w celu przygotowania się do instruktażu oraz ewentualnie w celu zmiany tematu instruktażu, bądź przesunięcia terminu, jeżeli nie ma na przykład w oddziale pracowników sztabowych z takich czy innych powodów,

2) przed wyjazdem obowiązuje szczegółowe uzgodnienie z głównym księgowym oddziału wojewódzkiego tematyki instruktażu oraz materiału (na przykład dotyczącego skomplikowanych reklamacji, spraw, które trzeba w oddziale zbadać),

3) instruktaż w oddziale ma mieć przebieg następujący: Instruktor zapoznaje się z błędami i uchybieniami popełnionymi w danym stanowisku pracy. W trakcie wykrywani ich informuje o tym instruowanego pracownika, podaje prawidłowy sposób wykonywania określonych czynności lub przekonuje go o wadliwym stosowaniu przepisów. Zakres tych rozmów czy też jak to można nazwać dyskusji będzie różny w poszczególnych stanowiskach pracy. Z pracownikami obsługującymi klientów rozmowy te przeprowadzane są w chwilach wolnych od zajęć lub po godzinach kasowych. Trzeba mieć bowiem na względzie również to, że instruktaż nie powinien dezorganizować pracy w oddziale. W czasie badania pracy danej komórki instruktor powinien nawiązać do wyników poprzedniego instruktażu i rewizji zespołu rewizyjnego BGR w celu ustalenia czy stwierdzone poprzednio błędy powtarzają się.

Niezależnie od instruowania w zakresie spraw czysto fachowych w pionie operacyjno-rachunkowym instruktor bada również sposób wykonywania innych obowiązków i zadań, o których była mowa już poprzednio.

Równocześnie z instruowaniem pracownik oddziału wojewódzkiego obowiązany jest ustalić przyczyny popełniania błędów i innych niedomagań oraz wiązać instruktaż z tymi zagadnieniami organizacyjnymi, które mają wpływ na jakość pracy na przykład z zagadnieniem równomiernego obciążenia pracą pracowników pionu operacyjno-rachunkowego, prawidłowego ustawienia poszczególnych stanowisk pracy, obiegu dokumentów itp.

Do tych zagadnień organizacyjnych przywiązujemy coraz większą uwagę, gdyż jak wywnioskowaliśmy mają one poważny wpływ na poziom pracy. Trochę odmienny pogląd wyraża wydział organizacji. Uważa on, że wydział operacyjno-rachunkowy powinien zajmować się w czasie instruktażu w oddziałach wyłącznie badaniem jakości pracy na tle obowiązujących przepisów w pionie „B", z wyłączeniem zagadnień organizacyjnych.

Poglądy te zostaną niewątpliwie na naszym terenie uzgodnione w trakcie przygotowań do konferencji partyjno-

ekonomicznej, której jednym z celów jest ustalenie najwłaściwszych form oddziaływania na oddziały. Będziemy oczywiście bronić naszego stanowiska.

Po zakończeniu instruktażu i wyczerpaniu tak zwanej tematyki ogólnej instruktor ma obowiązek zreasumować wobec głównego księgowego, dyrektora oddziału i kierownika danego stanowiska pracy wyniki instruktażu, ogólnie ocenić poziom pracy ze wskazaniem osiągnięć i niedociągnięć i podzielić się uwagami co do środków, które należałoby zastosować do polepszenia jakości pracy.

W niektórych przypadkach instruktor ma obowiązek zorganizować naradę pracowników zainteresowanych stanowisk, na której dokonywana jest analiza pracy badanych odcinków oraz omawia się niektóre przepisy naruszone przez oddział.

Czy instruktorzy stosują takie metody instruktażu i czy rzeczywiście wykorzystują wszelkie możliwe środki dla podnoszenia poziomu pracy oddziałów? Na ogół tak. Informacje o sposobie i przebiegu oraz wynikach instruktażu składają także głównemu księgowemu oddziału wojewódzkiego natychmiast po powrocie z oddziału. Z wypowiedzi ich wynika, że dotychczas nie stali się jeszcze rutyniarzami i nie sformalizowali swojej pracy. Dużo o pracy instruktorów i ich wynikach mogliby powiedzieć sami pracownicy oddziałów. Próbowaliśmy na różnych naradach i odprawach wysondować opinię oddziałów co do sposobu dotychczas prowadzonego instruktażu. Wyniki tego były jednak nikłe. Na ogół wypowiedzi były bardzo powściągliwe i mało krytyczne. Wydaje się, że teraz po przełomowym XX Zjeździe KPZR krytyczne i śmiałe wypowiedzi na terenie Banku znajdą również prawo obywatelstwa.

Nieraz osobiście badałem pracę instruktorów w oddziałach i muszę stwierdzić, że żadnych krytycznych uwag co do pracy ich nie mogłem wyrazić. Wydaje się jednak, że powinniśmy w sprawie instruktażu więcej korzystać z uwag oddziałów, a przede wszystkim doprowadzić do tego, aby oddziały zgłaszały swoje uwagi odnośnie metod instruktażu.

Po zakończonym instruktażu — już w oddziale wojewódzkim — instruktor opracowuje wykaz błędów i uchybień, sprawozdanie z przebiegu instruktażu, w którym podaje między innymi jego zakres, nazwiska pracowników instruowanych, ocenę pracy, przyczyny popełnianych błędów, wnioski swoje zmierzające do poprawy jakości pracy i uwagi do badanych zagadnień tak zwanych ogólnych. W oparciu o wykaz błędów i sprawozdanie opracowuje się pismo poinstruktażowe do oddziału, w którym zwraca się uwagę na najistotniejsze nieprawidłowości, wskazuje środki do polepszenia jakości pracy i poleca usunąć ujawnione nieprawidłowości. Oddział otrzymuje pismo i wykaz błędów. Cały zaś materiał pozostaje w wydziale operacyjno-rachunkowym a jeden komplet przekazuje się wydziałowi organizacji. Nieraz sporządza się również notatki dla innych wydziałów, jeżeli zachodzi tego potrzeba. Obecnie rozważamy czy rozmiary naszej pracy papierkowej po instruktażu nie są za duże i czy nie można zrezygnować z pisania na przykład sprawozdania.

Zainteresowanie instruktora ostatnim instruktażem nie kończy się na wysłaniu poleceń do oddziału. Z chwilą otrzymania zawiadomienia z oddziału o ich wykonaniu ma obowiązek zbadać to zawiadomienie pod kątem czy wszystkie polecenia zostały w pełni wykonane, jeżeli nie, wyznacza nowy termin ich wykonania bądź podejmuje inne środki.

Czy instruktaż prowadzony przez wydział operacyjno-rachunkowy przyniósł na przestrzeni ostatniego czasu pozytywne rezultaty w sensie polepszenia jakości pracy. Na ogół słyszy się i czyta na łamach „Wiadomości NBP", że efekty instruktażu są niewspółmiernie niższe od nakładów związanych z instruktażem, dlatego, że w takim czy innym oddziale jest źle. Osobiście uważam, że poziom pracy w naszym okręgu podniósł się. Dla poparcia faktami tego stwierdzenia mogę podać, że przed dwu laty były wypadki na przykład, że komórka rozliczeń w pewnych dniach nie dokonywała wykupu zobowiązań w ogóle, żądania składane przez dostawców były gromadzone przez pracownika w biurku, dysponenci rozliczeń nie spłacali nieraz przez szereg dni kredytu przeterminowanego i na fundusz płac, co gorsze, że w niektórych oddziałach nie było dysponentów w ogóle — funkcje ich wykonywali pracownicy kredytowi.

Można by przytoczyć szereg innych istotnych i bardzo poważnych niedomagań w pracy oddziałów w przeszłości. Te błędy obecnie nie występują i nie są do pomyślenia.

Zapewniliśmy zupełnie dostateczny poziom pracy dysponentów rozliczeń, nie mamy prawie żadnych trudności z komórkami OBP, ustawiliśmy dość prawidłowo pracę komórki rozliczeń. Zdarzają się jednak przypadki, że w takim czy innym oddziale nastąpił spadek jakości pracy, na tle wyników rewizji zespołu BGR.

Śmiem twierdzić, — że było to u nas rezultatem przeważnie trudności obiektywnych, wywołanych niepełną obsadą personalną, chorobami i innymi absencjami, na przykład trzymiesięcznymi zwolnieniami na ćwiczenia wojskowe głównych księgowych itp. Takim klasycznym przykładem skutków trudności personalnych był Oddział w Świnoujściu. W oddziale tym nie było na przykład sensu przeprowadzać instruktażu, skoro prawie w każdym stanowisku pracy brakowało jednego sztabowego pracownika z powodu choroby. Jedynie — jak się to mówi — „łatanie dziur" w formie delegowania innych pracowników do pomocy mogło ratować sytuację w oddziale przed całkowitym załamaniem się.

Inny przykład to Oddział w Dębnie. Był okres, że komórka rozliczeń pozbawiona została tam kierownika i to nagle z winy oddziału. Inny pracownik przeniesiony na to stanowisko spoza naszego województwa nie zdał na tym stanowisku egzaminu. W międzyczasie zwolnił się jeden z pracowników komórki rozliczeń. Gdy dodać do tego jeszcze niezaradność dyrektora oddziału i głównego księgowego to będziemy mogli mieć obraz jak wyglądała praca komórki rozliczeń. Dopiero dziesięciodniowy instruktaż w tym oddziale i uzupełnienie obsady personalnej doprowadziło do tego, że obecnie poziom pracy jest dostateczny. Tym niemniej w aktach oddziału i dokumentach, jeżeli je przejrzy zespół rewizyjny, będą liczne dowody na to, że oddział pracował źle. Takie skoki i upadki w poziomie wykonywania czynności należących do pionu operacyjno-rachunkowego będą się niestety zdarzały. Nie jestem pesymistą, patrząc jednak trzeźwo na pewne zjawiska muszę jednak dojść do takiego wniosku.

Jest oczywiście sposób na zapobieganie zjawisku sporadycznego gwałtownego upadku jakości pracy, a to w formie delegowania pracowników na odpowiednim poziomie do oddziału, w którym wystąpiły poważne braki personalne. To może jedynie uchronić od poważniejszych nieprawidłowości w pracy. Trzeba znów mieć odpowiednie rezerwy ludzkie, a tych też nie ma w wystarczającej ilości. W każdym razie obecnie bardzo mocno zwracamy uwagę na tę metodę utrzymywania odpowiedniego poziomu pracy oddziałów, z uwzględnieniem zasad oszczędności w kosztach delegacji.

Jakie należałoby wysunąć wnioski, aby nasz instruktaż był naprawdę skuteczny i owocny?

Zdaniem moim musi on być mocno powiązany z badaniem zagadnień organizacyjnych, mających wpływ na jakość pracy. Trzeba stale dbać o to, aby instruktorzy podnosili swoje kwalifikacje zawodowe i stosować różne formy

instruktażu w zależności od potrzeb i koncentrować uwagę głównie na oddziałach najsłabszych. Wskazane byłoby również odpowiednie ułożenie współpracy z BGR. Przyznam się, że współpracy tej dotychczas właściwie nie ma u nas. Brak było z naszej strony odpowiedniej inicjatywy w tym kierunku jak również koncepcji ze strony zespołu rewizyjnego, ustalającej platformę tej współpracy.

W naszym okręgu instruktaż ma dalsze perspektywy rozwoju w tym kierunku, aby stał się skutecznym narzędziem umacniania pracy oddziałów i likwidowania popełnionych błędów. Nie przewidujemy trudności w tym zakresie naszej pracy. Postępy oddziałów zależą niestety nie tylko od instruktażu, lecz od innych czynników, a przede wszystkim składu personalnego pionu operacyjno-rachunkowego i od kwalifikacji samych głównych księgowych.

Mówię o tym problemie dlatego, że uważam go za tak samo istotny jak instruktaż. Doszedłem bowiem do wniosku, że właściwie warunkiem najważniejszym w dalszym podnoszeniu jakości pracy w oddziałach to główni księgowi, wszechstronnie przeszkoleni i posiadający zdolności organizatorskie. Mógłbym przytoczyć szereg faktów, że teza moja w tej sprawie ma pełne pokrycie w faktach.

Należy więc stale mieć na uwadze obsadę stanowisk głównych księgowych właściwymi ludźmi, troszczyć się o ich rozwój i stałe rozszerzanie u nich zakresu wiadomości i kwalifikacji ogólnych. Muszę tu dodać, że odczuwamy brak organizowania kursów centralnych dla głównych księgowych i to kursów podstawowych a nie typu wyższego. Ta ostatnia forma szkolenia głównych księgowych — moim zdaniem — nie dała oczekiwanych wyników.

Jakie postulaty można postawić pod adresem Centrali w zakresie wpływu na jakość pracy oddziałów.

W naszych oczach Centrala jest wyłącznie aparatem legislacyjnym. To znaczy interesuje ją głównie strona teoretyczna pracy bankowej, polegająca na wydawaniu przepisów, zarządzeń i ewentualnie interpertowaniu tych przepisów. Centrala jest jednak — mówmy szczerze — daleko od wykonawstwa pracy w jednostkach operacyjnych a nawet w oddziałach wojewódzkich. Nie było wypadku, aby ktoś z Centrali — z wyjątkiem BGR ocenił na przykład nasze oddziaływanie na oddziały, skrytykował naszą pracę na tym odcinku, wskazał lepsze drogi do wykonania ciążących na nas zadań. Stawiając ten postulat nie mam na myśli opiekowania się nami lub ograniczania naszych kompetencji. Jak wiemy obecnie dość szybko postępuje — i to słusznie — proces decentralizacji kompetencji prawie we wszystkich gałęziach naszej gospodarki narodowej. Chodzi o to, aby zainteresowanie się naszą pracą i zagadnieniami organizacyjnymi związanymi z tym, ze strony Centrali było większe.

Powracając jeszcze do pracy Centrali w zakresie opracowywania przepisów musimy stwierdzić, że i tu odczuwamy na pewnych odcinkach niedostateczną aktywność Centrali. Na przykład nie uporządkowano dotychczas przepisów dotyczących czynności zastępczych na rachunek Banku Rolnego. W wielu wypadkach posługujemy się przepisami wypożyczonymi z Banku Rolnego i na nich opieramy swoją pracę. Nie opracowano też dotychczas przepisów regulujących prawa i obowiązki głównych księgowych w dostosowaniu do zadań Banku.

Dla nas uporządkowane i skodyfikowane przepisy stanowią skuteczne i właściwie najważniejsze narzędzie pracy. Dlatego też, z zadowoleniem przyjmujemy każde nowe i doskonałe opracowanie pewnych zagadnień.

Odczuwamy też potrzebę wydawania przez Centralę dla wszystkich oddziałów wojewódzkich interpretacji przepisów, chociażby w formie publikowania tych wyjaśnień na łamach „Wiadomości NBP" — jak to kiedyś robiono.
Chętnie widzielibyśmy również informowanie nas stale o kształtowaniu się w poszczególnych województwach wskaźników czy też ocen dotyczących naszej pracy, chociażby w zakresie rozliczeń międzyoddziałowych, sprawozdawczości periodycznej, pewnych cyfr z bilansów. Nie mamy w ogóle pojęcia o jakości pracy poszczególnych województw i dlatego nie wiemy czy praca nasza reprezentuje poziom przeciętny czy też niedostateczny. Jest to zagadnienie niewątpliwie trudne do zrealizowania, lecz możliwe, a dla nas takie informacje byłyby bodźcem do dalszej wytężonej pracy, pod warunkiem, że byłyby one obiektywne i oparte na jednakowych kryteriach oceny.

I wreszcie ostatni postulat pod adresem Centrali dotyczy zagadnienia współpracy Departamentu Operacyjno-Rachunkowego z Departamentem Organizacji i koordynacji pewnych przesunięć. Wydaje się nam, że ta współpraca jest jeszcze niedostateczna. Weźmy dla przykładu zagadnienie usytuowania w tabeli stanowisk głównych księgowych i w ogóle ich funkcji, zagadnienie niektórych wskaźników we współzawodnictwie pracy, podziału pracy w wydziałach operacyjno-rachunkowych i kompetencji poszczególnych komórek itd. Te sprawy wymagają ścisłej współpracy i koordynacji.

Wydaje mi się, że realizacja wszystkich uwag dotyczących podniesienia jakości pracy w pionie operacyjno-rachunkowym przyczyni się do dalszego wzmocnienia naszego aparatu i uzyskania lepszych efektów pracy.

M. Nowak
Szczecin

Znowelizowane przepisy o kredytowaniu obrotu towarowego w praktyce

Z dniem 1 września 1955 roku wprowadzone zostały znowelizowane przepisy szczegółowe część I — Kredytowanie obrotu towarowego. Przepisy te, obok uporządkowania i ujednolicenia całego szeregu zagadnień, wprowadziły wiele istotnych i dość zasadniczych zmian w zakresie kredytowania według obrotu. Byłoby niewątpliwie rzeczą bardzo pożądaną, żeby koledzy z oddziałów podzielili się na łamach „Wiadomości NBP" swoimi uwagami odnośnie praktycznego stosowania znowelizowanych przepisów w ciągu minionych sześciu miesięcy.

Zagadnienie to było w lutym 1956 roku przedmiotem specjalnej narady naczelników wydziałów kredytów i planowania oddziałów miejskich w Oddziale Wojewódzkim w Warszawie, dając sporo materiału do oceny funkcjonowania w praktyce nowych przepisów szczegółowych.

Mimo pewnych niedociągnięć natury formalnej czy też merytorycznej, które postaram się omówić pokrótce, należy stwierdzić, że znowelizowane przepisy szczegółowe zdały w zupełności egzamin życiowy i zostały przyjęte przez ogół kolegów z zadowoleniem.

Do niewątpliwych posunięć dodatnich, między innymi, należałoby zaliczyć takie zmiany jak.

1) zaliczenie do zabezpieczenia kredytu normatywnego w detalu (według rozdziału II) — stanów ponadnorma-

tywnych, kasy i sum pieniężnych w drodze — chociaż nie wszystkie jeszcze przedsiębiorstwa korzystają z tej możliwości,

2) ustalenie terminów spłat kredytów ponadnormatywnych, powiązanych z kredytem normatywnym wyłącznie na 15 lub ostatni dzień miesiąca,

3) zniesienie korygowania wysokości zapasu w granicach planowanej rotacji o procent niewykonania planu obrotu,

4) przelewanie salda kredytowego rachunku kredytu normatywnego na rachunek rozliczeniowy tylko w dniach, na które przeprowadza się regulację,

5) wprowadzenie jednego wzoru oświadczeń (wzór C-1a) dla wszystkich przedsiębiorstw kredytowanych według obrotu, podobnie jak i protokolu regulacji kredytów (wzór C-1b),

6) ustalanie z góry kwoty przeznaczonej na rachunek rozliczeniowy bez względu na aktualny stan kredytu przeterminowanego i przeterminowanych zobowiązań fakturowych,

7) uproszczenia w kontroli zabezpieczenia kredytów i inne.

Wymagają jednak moim zdaniem dyskusji zmiany wprowadzone w zakresie:

I — kredytowania zapasów ponadnormatywnych
II — sankcji kredytowych
III — odprowadzania marż
IV — regulacji jeden raz w miesiącu i
V — uproszczeń manipulacyjnych.

I. **Kredytowanie zapasów ponadnormatywnych** — Wydaje się, że punkt 109 przepisów szczegółowych, ustalający zasadę, że wydzielenie ze stanu faktycznego zapasów innych nie może spowodować ukształtowania się zapasów normatywnych poniżej zapasu w granicach planowej rotacji, nie jest zbyt szczęśliwy. Wskaźniki rotacji ustalane przez jednostki handlowe są często zawyżone (na przykład na pierwszy kwartał 1956 roku) i prowadzą do „chowania się" towarów trudnozbywalnych, tak zwanych buble w zapas normatywny, uniemożliwiając odpowiednie oddziaływanie kredytem.

Taki stan rzeczy może demobilizować inspektorów kredytowych, którzy mimo włożonych wysiłków w rozpoznanie masy towarowej w czasie inspekcji — bezsilnie patrzą na „schowanie się" zapasów innych. Nie rozwiązują tego zagadnienia podpunkty 2 i 3 punktu 109, gdyż działają one tylko w ograniczonym zakresie.

Zdajemy sobie sprawę, że obecnie wskaźniki rotacji obejmujące całość asortymentową dalekie są od doskonałości, ale czy nie można by w przyszłości pokusić się o zaplanowanie choćby średnich wskaźników w grupach towarowych i ustalać oddzielnie zapasów przekraczających te średnie wskaźniki? W każdym bądź razie należałoby obecnie postarać się o ewentualne rozszerzenie uprawnień dyrektorów oddziałów wojewódzkich, uprawnień dopuszczających wydzielenie ze stanu faktycznego zapasów innych bez względu na kształtowanie się zapasów normatywnych (dotychczas — zgoda dyrektora oddziału wojewódzkiego tylko przy gromadzeniu zapasów celowych — punkt 109/2). Jednocześnie uprawnienia te można by przerzucić na dyrektorów oddziałów terenowych.

Jak wykazała praktyka, przedsiębiorstwom handlu detalicznego trudno jest niejednokrotnie dotrzymać warunku objęcia zapasów celowych lub innych specjalną ewidencją ilościowo-wartościową — dla uzyskania odpowiednich kredytów. Szczególnie ma to miejsce w jednostkach posiadających dużą ilość punktów sklepowych w różnych miejscowościach i o szerokim asortymencie towarowym. Przepisy szczegółowe nie przewidują w zasadzie możliwości ustępstw na tym odcinku, chociaż w niektórych przypadkach ustępstwa takie musiały być poczynione. Można by upoważnić dyrektorów oddziałów wojewódzkich do udzielania takich zezwoleń w wyjątkowych przypadkach, tym bardziej, że ograniczony do dwóch miesięcy okres kredytowania zapasów innych dostatecznie mobilizująco działa na jednostki handlu detalicznego.

II. **Sankcje kredytowe** — Wprowadzone zmiany na odcinku stosowania sankcji kredytowych mają całkowite uzasadnienie gospodarcze. Najwięcej zastrzeżeń w dotychczasowych dyskusjach budzi punkt 146, wprowadzający zasadę możliwości cofnięcia sankcji jedynie w dniu regulacji kredytów. Wydaje się jednak, że od tej zasady nie można odstąpić, mimo że powoduje to niejednokrotnie spiętrzanie się przedterminowych zobowiązań fakturowych między regulacjami. Nie można bowiem bez pewności usunięcia pierwotnych nieprawidłowości cofać sankcji, jedynie na skutek przypadkowego ułożenia się w okresie między regulacjami wydatków z tytułu zakupu i wpływów z tytułu sprzedaży towarów. Należałoby się jednak zastanowić nad możliwością wprowadzenia zmiany o charakterze technicznym, a mianowicie, aby opłacanie zakupu w okresie trwania sankcji między regulacjami ograniczyć nie do wysokości wpływu z dnia poprzedniego, lecz do wysokości wpływów z ostatnich dni, gdy wpływy te nie zostały zużyte na wykup zobowiązań.

Jeżeli założymy, że kolejność płatności nie obowiązuje codziennie w odniesieniu do rachunku kredytu normatywnego — to opieranie się na przypadkowej wysokości wpływu z dnia poprzedniego jest kwestią raczej umowną. Jeżeli danego dnia nie ma zobowiązań, to wpływ zmniejsza kredyt normatywny, a zobowiązania następnego dnia mogą znowu nie mieć pokrycia z wpływów. Naturalnie, że omawiana zmiana byłaby aktualna po całkowitej spłacie kredytu przeterminowanego i wymagałaby prowadzenia pewnych ewidencji w oddziale w komórce dysponentów.

III. **Odprowadzanie marż.** Upoważnianie przedsiębiorstw do odprowadzania marż jest na ogół mało stosowane z wyjątkiem niektórych oddziałów, które zastosowały to w większym stopniu. Wynika to z jednej strony z częściowego braku zaufania do niektórych przedsiębiorstw i przyzwyczajenia inspektorów kredytowych w oddziałach, z drugiej strony wskutek tego, że upoważnienie takie nie zwalnia oddziału od prowadzenia szeregu ewidencji w arkuszu C-14, dość pracochłonnych i od konieczności kontrolowania prawidłowości obliczeń przynajmniej raz na miesiąc. Należałoby się zastanowić nad możliwością zastosowania w odniesieniu do przedsiębiorstw zdyscyplinowanych upoważnienia do samodzielnego odprowadzania marż ze zmniejszeniem częstotliwości w zasadzie do trzech razy w miesiącu (przedsiębiorstwo mogłoby podobnie jak i dotychczas korzystać w wyjątkowych przypadkach z dodatkowych przelewów marż) wraz z równoczesnym zwolnieniem oddziałów od prowadzenia ewidencji wpływów i odprowadzeń marż i różnic budżetowych w arkuszu C-14.

Zestawienie kontrolne odprowadzonych marż przedkładałoby przedsiębiorstwo wraz z oświadczeniem C-1a.

IV. **Regulacja jeden raz w miesiącu.** W świetle dotychczasowych prób wydaje się, że należałoby upoważnić oddziały do zastosowania regulacji jeden raz w miesiącu w znacznie szerszym zakresie. Doświadczenia w oddziałach wykazały, że mimo prowadzonych rejestrów przedsiębiorstwa nie są w zasadzie w możności podawania dokładnych stanów na 15 danego miesiąca w ciągu pięciu dni, mając z reguły opóźnienia w księgowości, sięgające od czterech do dziesięciu dni. Słuszniejsze byłoby więc oparcie się na

oświadczeniach składanych na ultimo miesiąca, z przesunięciem nawet terminu na przykład z pięciu do ośmiu dni, aby otrzymać przy regulacji jeden raz w miesiącu naprawdę dokładny materiał. Nie byłoby wtedy różnic pomiędzy stanami z oświadczeń C-1a a stanami bilansowymi i wynikających stąd przekredytowań czy niedokredytowań. Zresztą z uwagi na samoczynne bieżące regulowanie się kredytu normatywnego na obrót — regulacja sprawdzająca jeden raz na miesiąc w odniesieniu do całego szeregu przedsiębiorstw byłaby w zupełności wystarczająca.

V. **Uproszczenia manipulacyjne.** Jak wykazała praktyka, kredyt normatywny na obrót jest manipulacyjnie w dalszym ciągu bardzo pracochłonny i nie pozwala na pogłębioną analizę, zwiększenie częstotliwości inspekcji i oddziaływanie na przedsiębiorstwa w myśl zasad Uchwały Prezydium Rządu Nr 526.

W celu odciążenia kredytowych pracowników oddziałów oraz uproszczenia manipulacji proponowałbym wprowadzenie następujących zmian:

1. Ograniczyć wpisywanie sum z wyciągów do jednego razu na dziesięć dni. Obserwowanie codzienne kształtowania się obliga kredytu normatywnego nie jest w pracy kredytowej niezbędne, kredyty ponadnormatywne w zasadzie nie zmieniają się w ciągu piętnastu dni, a ewentualne wpływy dotacji można uzgadniać z przedsiębiorstwem. W przypadku udawania się na inspekcję — inspektor kredytowy mógłby przed wyjściem przejrzeć odpowiednie karty księgowe. Wiązałoby się to z przerzuceniem odprowadzania marż na przedsiębiorstwa, by również wpływy codzienne nie były ewidencjonowane.

2. Zamiast ewidencji odprowadzanych marż i prowizji oraz różnic budżetowych prowadzonych w arkuszu C-14 przedsiębiorstwo dawałoby przy regulacji jeden raz na miesiąc zestawienie odprowadzonych sum, podpisane przez dyrektora i głównego księgowego.

3. Znieść konieczność uzyskiwania zgody dyrektora oddziału wojewódzkiego, zgodnie z punktem 46 przepisów szczegółowych, na przeprowadzanie regulacji kredytów w późniejszych terminach w pionie CRS „Samopomoc Chłopska". Z uwagi na punkt 49 przepisów szczegółowych wydaje się to raczej niepotrzebne i upoważnienie takie powinno być przerzucone na dyrektora oddziału operacyjnego.

4. Przerzucić upoważnienia dyrektora oddziału wojewódzkiego na oddział wojewódzki odnośnie punktu 109/2 — wydzielenia ze stanu faktycznego zapasów innych w przypadku gromadzenia znacznych zapasów celowych oraz odnośnie punktu 110/5 kredytowania zapasów innych w handlu detalicznym w okresie dwu miesięcy.

Po ewentualnym uzupełnieniu niektórych przepisów należałoby ponadto energiczniej i w szerszym stopniu wprowadzać kredyt normatywny na obrót do tych przedsiębiorstw handlowych, które nie są jeszcze nim objęte. Szczególnego zainteresowania wymagają jednostki nie podlegające resortowi MHW, gdzie zagadnienie handlu jest raczej sprawą dodatkową lub uzupełniającą podstawową działalność danego resortu.

Elastyczny kredyt normatywny na obrót to podstawowa i najsłuszniejsza, jak wykazała praktyka, forma kredytowania obrotu towarowego. Musimy się jednak starać, aby nie zmieniając zasad — dostosowywać stale przepisy do rozwijającego się życia gospodarczego, bo tylko wtedy kredyt ten spełni swoje zadanie.

J. Lenczewski

Kredyt na towary w przedsiębiorstwach handlowych

Obowiązujące przepisy, a w szczególności IS Dział VI część B § 4, określają, że jednymi z podstawowych cech kredytu bankowego są między innymi cechy celowości i zabezpieczenia.

Celowość kredytu polega na przestrzeganiu bezpośredniego powiązania kredytu z procesami produkcji lub obrotu, a co za tym idzie kredyt może być dzielony tylko na określone przedmioty kredytowania.

Podobnie, aby kredyt miał zabezpieczenie, oddział musi wiedzieć na finansowanie jakich aktywów kredyt został udzielony, i co jest przedmiotem finansowania ze strony Banku, gdyż tylko w takim razie aspekt zabezpieczenia będzie realny.

Zachodzi pytanie czy w praktyce oddziały stosują postanowienia IS w wyżej wymienionym zakresie oraz na jakie trudności napotykają w praktycznym realizowaniu tychże. Z doświadczenia śmiało mogę zaryzykować twierdzenie, że większość oddziałów, może nawet nie zdając sobie z tego sprawy, cech celowości i zabezpieczenia kredytu nie stosuje w swojej codziennej pracy. Oddziały kredytują wprawdzie ogólne stany zapasów celowych czy „innych kredytowanych" dostosowując obligo kredytu do wysokości środków podlegających kredytowaniu, ale przeważnie nie biorą pod uwagę zmian ilościowych i wartościowych w poszczególnych rodzajach zapasów, które przecież bardzo często występują, w wyniku czego cecha zarówno celowości jak i zabezpieczenia staje się niewykonywalna. Nie można mówić o prawidłowym kredytowaniu w wypadku — co się często zdarza — utrzymania obliga kredytu w niezmienionej wysokości, przy jednoczesnym wejściu nowych zapasów na miejsce upłynnionych przed terminem, bez posiadania wniosku kredytowego na nowopowstałe zapasy.

Stwierdzić trzeba, że takiemu nieprawidłowemu kredytowaniu sprzyja obowiązujący wzór terminarza spłat kredytów i to zarówno formularz Nr 6362 jak i Nr 6362/a.

Rozpatrzmy tę sprawę na przykładzie.

Załóżmy, że przedsiębiorstwo podaje w oświadczeniu C-1a na dzień 31.I. w specyfikacji zapasów następujące towary, wnosząc zarazem o ustalenie następujących terminów płatności:

nawozy sztuczne 50/m — termin spłaty 28.2. = 25/m; 31.3. = 25/m;
cukier 40/m — termin spłaty 15.3. = 20/m; 31.3. = 20/m;
mąka 35/m — termin spłaty 31.3. = 35/m;
Razem: 125/m

Oddział przeprowadza regulację kredytu normatywnego na obrót i kredytów z nim związanych w dniu 9.2. udzielając po raz pierwszy (zakładamy dla uproszczenia) kredytu na towary o charakterze specjalnym w kwocie 125/m i ustalając następujące terminy spłaty kredytu.

w dniu 28.2. 25/m	= 25/m
w dniu 15.3. 20/m	= 20/m
w dniu 31.3. 25/m + 20/m + 35/m	= 80/m
	Razem: 125/m

W terminarzu spłat kredytu oddział odnotowuje fakt udzielenia kredytu na towary w wysokości 125/m z wyżej podanymi terminami płatności.

Załóżmy dalej, że w oświadczeniu C-la na dzień 15.2 przedsiębiorstwo podaje następującą specyfikację towarów specjalnych:

nawozy sztuczne	60/m	(zapas wzrósł o 10/m),
cukier	25/m	(15/m upłynniono przed terminem),
mąka	—	(35/m upłynniono przed terminem),
sól	30/m	(30/m nowy zapas).
Razem:	115/m	

Oddział po stwierdzeniu, że stan zapasów uległ spadkowi o 10/m (125/m — 115/m) przy regulacji kredytów przeważnie dokonuje spłaty kredytu na towary w wysokości 10/m i przechodzi nad tym do porządku dziennego. Czy słusznie? Oczywiście że nie. Bo chociaż przedsiębiorstwo wykazuje stan zapasów niższy o 10/m, to jednak o sfinansowanie nowopowstałego zapasu soli w Banku się nie ubiegało, nie ma więc podstawy do jego kredytowania. Uwaga ta dotyczy również zapasu nawozów sztucznych, które wzrosły o 10/m. Zapas cukru i mąki został upłynniony przedterminowo, a więc kredyt, w wysokości odpowiadającej przedterminowemu zejściu zapasów należy przedterminowo spłacić. Rzecz jasna, że w wypadku złożenia przez przedsiębiorstwo wniosku kredytowego o finansowanie zapasów nowopowstałych lub wzrastających kredytu nań można udzielić, należy jednak pamiętać, że aby cecha celowości i zabezpieczenia kredytu była spełniona, w naszym wypadku m u s i m y s p ł a c i ć nie 10/m lecz 50/m kredytu.

Należałoby tu stwierdzić, że w przykładzie rozważaliśmy wypadek występowania tylko kilku rodzajów kredytowanych zapasów i to na przestrzeni okresu jaki przeminął między dwoma kolejnymi oświadczeniami. Nie trzeba chyba uzasadniać, że w wypadku występowania większej ilości kredytowanych towarów i przy analizowaniu większej ilości oświadczeń o stanie zapasów w stosunku do oświadczenia, na podstawie którego udzielono kredytu, kredytowanie poważnie się komplikuje.

Wprawdzie w oświadczeniach przedsiębiorstwo specyfikuje rodzaje towarów, jednakże w terminarzu spłat kredytów oddział odnotowuje t y l k o liczby, z których, rzecz jasna, nie można wywnioskować jakich towarów one dotyczą. W przypadku więc wahań (małych czy dużych) w stanach zapasów — w stosunku do oświadczenia, na podstawie którego udzielony został kredyt oddział praktycznie nie jest w stanie na podstawie terminarza spłat kredytów ustalić wysokości kredytu przypadającego do spłaty, a ponadto nie może stwierdzić czy ewentualna przedterminowa spłata kredytu dotyczy najbliższej wymagalnej raty kredytu czy następnych. Powoduje to niewłaściwe kredytowanie przejawiające się w braku powiązania ruchu kredytu z obrotem — co godzi w cechę celowości i zabezpieczenia kredytu — o czym mówiłem na wstępie. Myślę, że koledzy, którzy bezpośrednio prowadzą te czynności zgodzą się z moimi uwagami.

Wróćmy jednak do naszego przykładu. Na jego podstawie spróbujmy wyprowadzić terminarz spłat kredytów. Wyglądać on będzie następująco:

Rodzaj udzielonego kredytu na towary		
Data zatwierdzenia wniosku kredytowego		9.2
Globalna kwota udzielonego kredytu		125/m
Terminy płatności	Data	kwota
	28.2.	25/m
	15.3.	20/m
	31.3.	80/m
	Razem:	125/m
Faktyczne spłaty	Data	kwota
	23.2.	10/m

Jak wynika ze złożonego oświadczenia na 15.2. zapasy uległy spadkowi o 10/m, a zatem oddział dokonał przedterminowej spłaty kredytu. i odnotował ten fakt w terminarzu. Zachodzi pytanie, której raty dotyczy ta przedterminowa spłata. Niestety, tak prowadzony terminarz — zresztą zgodnie z dotychczas obowiązującymi przepisami — na to pytanie nie odpowiada i dlatego z reguły oddziały wiążą każdą przedterminową spłatę z najbliżej wymagalną ratą kredytu. W naszym więc wypadku w dniu 28.2. oddział spłaciłby 15/m kredytu.

Zrozumiałe jest, że takie stanowisko jest niesłuszne, co zresztą wykaże terminarz prowadzony według innych zasad.

Zasadą nowego układu terminarza, który Oddział w Nakle wprowadził u siebie w zastosowanie, jest podział jego na przedmioty kredytowania. Terminarz jest prowadzony na osobnym arkuszu oddzielnie dla każdego kredytu. a układ jego jest następujący:

Rodzaj kredytowanego zapasu	Nawozy sztuczne		cukier		mąka		sól	
Data zatwierdzenia wniosku kredytowego i kwota zatwierdz. kred.	9.2. = 50/m 23.2. = 10/m		9.2. = 40/m		9.2. = 35/m		23.2. = 30/m	
Terminy płatności i wysokości spłat	Data	kwota	Data	kwota	Data	kwota	Data	kwota
	28.2. 31.3. 15.4.	25/m 25/m 10/m	15.3. 31.3.	20/m 20/m	31.3.	35/m	15.4.	30/m
Faktyczne spłaty	Data	kwota	Data	kwota	Data	kwota	Data	kwota
			23.2.	15/m	23.2.	35/m		

Jak widać niewiele się on różni od formularza Nr 6362/a; zmienione zostały nieco zasady prowadzenia w tym sensie, że dawniej każda kolumna terminarza była przeznaczona dla jednego wniosku kredytowego. Następny wniosek kredytowy był wpisywany obok itd., a więc terminarz był prowadzony w układzie poziomym. Obecnie oddział zastosował układ poziomo — pionowy. W układzie poziomym wpisuje się rodzaje kredytowanych towarów, których znowu tak wiele nie ma, zaś w układzie pionowym daty i kwoty zatwierdzonych wniosków kredytowych (może być na przestrzeni roku kilka lub kilkanaście) oraz planowane i rzeczywiste terminy spłat.

Spróbujmy teraz skonfrontować te dwa rodzaje terminarzy i wyciągnąć wnioski.

1. Od razu widać, że w pierwszej wersji terminarza spłat w dniu 28.2. oddział, z braku rozeznania, spłaciłby tylko 15/m kredytu. Z drugiej wersji terminarza jasno wynika, że w dniu 28.2. należy spłacić (nawozy sztuczne) 25/m kredytu, gdyż przedterminowa spłata dotyczyła zapasu cukru, którego najbliższa planowa spłata zapadnie 15.3. Wówczas trzeba będzie uwzględnić przedterminową spłatę kredytu, o ile w międzyczasie nie zajdą żadne zmiany, i spłacić tylko 5/m kredytu.

2. Ponieważ przedsiębiorstwo podało stan faktyczny nawozów sztucznych w wysokości 60/m a z terminarza wynika, że Bank kredytował tylko 50/m, przeto oddział bez żadnych trudności stwierdzi, że przedsiębiorstwo może uzyskać kredyt na ten aktyw (w terminarzu odnotowano fakt udzielenia 10/m kredytu w dniu 23.2). Analogiczna uwaga ma zastosowanie do zapasu soli.

3. Z uwagi na niepodanie w oświadczeniu przez przedsiębiorstwo żadnych zapasów mąki a istnieniu obliga kredytu na ten aktyw, oddział powinien dokonać spłaty tego kredytu.

Tak prowadzony terminarz niezwykle jasno odzwierciedla zaangażowanie kredytu w finansowaniu poszczególnych zapasów, a równocześnie wyklucza pomyłki w spłatach kredytu w wypadkach przedterminowego upłynnienia zapasu. Prócz tego niejako automatycznie wpływa na prawidłowe kredytowanie, gdyż w wypadku wzrostu jakichkolwiek zapasów towarowych lub powstania „nowej" grupy towarów, wskazuje na konieczność ściągnięcia wniosku kredytowego. Tak więc prowadzony terminarz zabezpiecza realizację podstawowych zasad kredytu jakimi są cechy zabezpieczenia i celowości.

Na zakończenie chciałbym powiedzieć, że oddział przed wprowadzeniem terminarza spłat kredytów sporządza w dwóch egzemplarzach zestawienie obrazujące zmiany w kształtowaniu się zapasów. Zestawienie to w naszym przykładzie wyglądać będzie następująco:

Zestawienie aktywów kredytowanych kredytem na towary według stanu na 15.2. w przedsiębiorstwie . . . .

Lp. Rodzaj kredytowanego zapasu	Obligo kredytu na 15.2. wdług terminarza	Planowane terminy spłaty	Stan według oświadczenia	Wolne zabezpieczenie	Nadwyżka ponad zabezpieczenie
1. Nawozy sztuczne	50/m	28.2.= 25/m 31.3.= 25/m	60/m	10/m	—
2. Cukier	40/m	15.3.= 20/m 31.3.= 20/m	25/m	—	15/m
3. Mąka	35/m	31.3.= 35/m	—	—	35/m
4. Sól	—	—	30/m	30/m	—
Razem:	125/m	—	115/m	40/m	50/m

Po dokonaniu regulacji kredytów oddział przesyła jeden egzemplarz wspomnianego zestawienia do przedsiębiorstwa wraz z załatwionym egzemplarzem oświadczenia wzór C-la i protokołem regulacji kredytu normatywnego na obrót. Obecnie już przedsiębiorstwa zaczynają samorzutnie sporządzać takie zestawienia i składają je razem z oświadczeniami i wnioskami kredytowymi (wnioski kredytowe są opracowywane prawidłowo, co dawniej nie zawsze miało miejsce) twierdząc, że zestawienia te są im bardzo pomocne do właściwego zrozumienia kredytowania, a w szczególności do powiązania kredytu z ruchem środków obrotowych. Dlatego wydaje się, że szersze stosowanie tych zestawień byłoby wskazane — przemawia za tym inicjatywa przedsiębiorstw, które chcą ułożyć jak najbardziej harmonijną współpracę z Bankiem.

Na zakończenie należałoby się jeszcze zastanowić czy opisana metoda jest ekonomiczna — czy wyniki pracy i korzyści osiągnięte z jej stosowania kompensują jej pracochłonność.

Niewątpliwie czynności manipulacyjne nieco wzrastają, osiągamy jednak w zamian korzyści omówione dotychczas. Ponadto w sposób bardzo przejrzysty szkolimy w zakresie prawidłowego kredytowania przedsiębiorstwo, z którym współpraca na tym odcinku układa się coraz korzystniej. Wreszcie — co jest najważniejsze — na skutek tego kredyt bankowy nabiera istotnych cech socjalistycznego kredytu, przywiązanego w sposób p r a w i d ł o w y do kredytowania zmian zachodzących w obrocie towarowym. Te aspekty — moim zdaniem — przewyższają dodatkowe czynności manipulacyjne, o których wspomniałem.

Z. Komar
Nakło

Liczby kontrolne kredytów kontraktacyjnych dla drobnego rolnictwa

W oddziałach terenowych nieraz można spotkać się ze zjawiskiem, że pracownik prowadzący kredytowanie drobnego rolnictwa w zakresie kredytów kontraktacyjnych uważa rolę swą do pewnego stopnia za zakończoną z chwilą przekazania do poszczególnych KS liczb kontrolnych, zgodnie z otrzymanymi rozdzielnikami i powraca do zagadnień kredytu kontraktacyjnego dopiero w okresie przypadających spłat, kiedy chodzi o wykonanie planu windykacji.

Tymczasem po formalnym uruchomieniu kredytu następuje dopiero faktyczne jego uruchomienie — realizacja, której kształtowanie się powinno być stale śledzone i analizowane przez tego pracownika. Pracownik ten nie może być tylko rejestratorem liczb kontrolnych i meldunków sprawozdawczych, dotyczących ogółu kredytów, a także i kredytów kontraktacyjnych i nie powinien ograniczać swojej działalności tylko do terminowego przesuwania liczb kontrolnych do KS, a sprawozdań pożyczkowych do oddziału wojewódzkiego. Zasadniczym jego obowiązkiem jest jak najdalej posunięte rozeznanie, jak przebiega realizacja poszczególnych kredytów,jakie przyczyny powodują wykorzystywanie tych kredytów poniżej wyznaczonych liczb kontrolnych, lub z jakiego powodu następują ich przekroczenia. W wyniku dogłębnego rozeznania kształtowania się realizacji kredytów i znajomości przyczyn odchyleń od planu, może i powinna następować świadoma działalność tego pracownika w kierunku oddziaływania na prawidłowy przebieg realizacji omawianych kredytów. Bo na przykład w którejś KS czy też w którymś z punktów kasowych mogą istnieć niedociągnięcia w zakresie udzielania informacji, a także w sposobie realizowania zaliczek kontraktacyjnych, a w którejś GS „Samopomoc Chłopska" może wystąpić spiętrzenie wydawania zaliczek w naturze.

Omówione powyżej i inne zjawiska hamujące przebieg realizacji kredytów mogą zniknąć i w przyszłości wcale nie mieć miejsca w wyniku interwencji, z którą pracownik stanowiska obsługi drobnego rolnictwa powinien wystąpić. Następnie w razie przekroczenia liczb kontrolnych pracownik ten powinien wiedzieć czy przekroczenie mieści się w dozwolonych granicach, a jeżeli przekracza je to czy nie powstało to z powodu jakichś błędnych obliczeń, które trzeba sprawdzić i wyjaśnić. W końcu powinien on porozumieć się z instytucją kontraktującą i dowiedzieć się czy w drodze skorygowania rozdzielnika nie można dokonac przerzutu liczby kontrolnej dla pokrycia przekroczenia. Pracownik stanowiska obsługi drobnego rolnictwa powinien również znać przyczyny, które powodują niewykorzystanie kredytów kontraktacyjnych przez rolników i orientować się, czy przyczyny te mają charakter przypadkowy i przejściowy, czy też mogą występować stale. Następnie swoje uwagi w tym względzie, oparte na doświadczeniu i obserwacjach może przekazać instytucjom kontraktującym,

dla wykorzystania w przyszłości tego materiału, dla ustalenia rozdzielników kontraktacyjnych więcej zbliżonych do rzeczywistych potrzeb poszczególnych terenów.

Pracownicy stanowisk drobnego rolnictwa nieraz twierdzą, że podane wyżej zagadnienia doskonale znają, gdyż mają informacje od kierowników KS, z którymi te zagadnienia szczegółowo zawsze omawiają na odprawach robocze-szkoleniowych, albo w czasie przeprowadzania inspekcji w KS.

Można zgodzić się, że w wielu przypadkach informacje te są dobre i prawdziwe, ale też w wielu przypadkach informacje te powinny byłyby być skonfrontowane z danymi Powiatowego Zarządu Rolnictwa i instytucji kontraktujących, a przede wszystkim powinny być oparte nie na ogólnikowych omówieniach, a na cyfrowych danych. Żeby operować ścisłymi cyframi i po otrzymaniu sprawozdań 5-DR wiedzieć jak kształtuje się realizacja kredytów kontraktacyjnych, a w konsekwencji żeby móc oddziaływać na realizację kredytów, trzeba wiedzieć jakie liczby kontrolne w odniesieniu do każdego rodzaju kontraktacji posiadają poszczególne KS, znajdujące się na terenie działalności danego oddziału.

Pracownik prowadzący obsługę drobnego rolnictwa posiada właściwie w swoich aktach liczby kontrolne kredytów kontraktacyjnych, przydzielonych poszczególnym KS tym bardziej, że sam opracowuje przekazywanie przydziałów tych kredytów, ale nie zawsze ma łatwość w operowaniu omawianymi liczbami. Liczby te bowiem nie znajdują się w jednym miejscu, ale są rozrzucone w aktach poszczególnych KS, albo w aktach ogólnych, dotyczących kredytów kontraktacyjnych w rozbiciu na poszczególne instytucje kontraktujące. Szereg zaś instytucji kontraktujących, jak na przykład Centralny Zarząd Obrotu Nasionami, Centralny Zarząd Przemysłu Ziemniaczanego i kilka innych instytucji, powoduje przydzielanie w ciągu roku kredytu, nie jeden raz, a kilka razy. Dlatego też na przykład chcąc wiedzieć, ile można rozprowadzić kredytu kontraktacyjnego z tytułu kontraktacji Centralny Zarząd Obrotu Nasionami w którejkolwiek KS, trzeba w odnośnych aktach wyszukać wszystkie aktualne liczby kontrolne i podsumować je.

Nawet przy idealnym posegregowaniu akt i porządnym ich prowadzeniu sprawia to pewną trudność oraz zabiera sporo czasu i dlatego chcąc w każdej chwili dobrze orientować się co do wysokości liczb kontrolnych, dotyczących poszczególnych kredytów kontraktacyjnych i poszczególnych KS, a także w sumach ogólnych kredytów kontraktacyjnych, z których mogą korzystać spółdzielnie produkcyjne, pożytecznie byłoby prowadzić ewidencję tych liczb na osobnym arkuszu. Wpisywanie do tego arkusza liczb kontrolnych w momencie uruchomienia kredytów kontraktacyjnych nie stanowiłoby zbytniego obciążenia w pracy odnośnego pracownika, a umożliwiłoby w każdej chwili orientowanie się na podstawie tego arkusza co do wysokości poszczególnych liczb kontrolnych w przekroju terenowym (KS) i w przekroju rodzajowym (instytucje kontraktujące), co sowicie opłaciłoby pracę włożoną w prowadzenie tego arkusza. Układ tego arkusza częściowo mógłby być wzorowany na wzorze 5-DR, szczególniej w układzie pionowym, utrzymującym taką samą jak we wzorze 5-DR kolejność instytucji kontraktujących, zaczynając od kontraktacji zwierzęcej Nr 1 Centralnego Zarządu Obrotu Zwierzętami Rzeźnymi.

Dla poszczególnych instytucji kontraktujących należałoby przewidzieć odpowiednią ilość pozycji do wpisywania liczb kontrolnych uruchomionych kredytów. Na przykład dla wszystkich instytucji kontraktujących z zakresu kontraktacji zwierzęcej, Centralny Zarząd Zakładów Zbożowych „PZZ" i CRS „Samopomoc Chłopska", wystarczyłoby zarezerwować miejsce na 1—2 pozycje, natomiast dla Centralnego Zarządu Obrotu Nasionami, Centralny Zarząd Nasion Ogrodniczych i Szkółkarskich, Centralny Zarząd Przemysłu Ziemniaczanego i innych instytucji, w związku z kontraktacją których uruchamia się kredyty kontraktacyjne w ciągu roku kilkakrotnie, należałoby przewidzieć większą ilość miejsca na przykład 6—10 pozycji.

W układzie poziomym należałoby przewidzieć w rubryce 3 i 4 miejsce dla liczb kontrolnych oddziału, a w szcze-

Arkusz ewidencyjny liczb kontrolnych kredytów kontraktacyjnych

Lp.	Instytucje kontraktujące	Liczby kontrolne oddziałów		Data wysłania do KS	Liczby kontrolne				Uwagi
		data wpływu	suma		KS Nr 1	KS Nr 2	KS Nr 3	spółdzielnie produkcyjne	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Kontrola zwierzęca								
1	Centralny Zarząd Obrotu Zwierzętami Rzeźnymi	15.12.55	260.000	16.12.55	70.000	95.000	95.000	—	
2	Centralny Zarząd Przemysłu Mięsnego	26. 1.56	220.000	4. 2.56	27.000	65.000	55.000	73.000	
3	Centralny Zarząd Obrotu Zwierzętami Hodowlanymi	22.12.55	27.000	14. 1.56	8.000	12.000	7.000	—	
	Kontrola roślinna								
4	Centralny Zarząd Obrotu Nasionami	11.11.55	447.300	14.11.55	—	128.363	196.087	122.850	10%
		21. 1.56	76.875	8. 2.56	18.855	13.200	32.100	12.720	
		23. 1.56	896.481	6. 2.56	75.988	221.870	312.568	286.055	
		23. 2.56	69.500	12. 3.56	8.750	4.125	6.375	50.250	
		1. 3.56	26.315	14. 3.56	—	(-)2.085	28.400	—	
			1.516.471		103.593	365.473	575.530	471.875	
5	Centralny Zarząd Nasion Ogrodniczych i Szkółkarstwa		—		—	—	—	—	
6	Centralny Zarząd Selekcji Roślin		—		—	—	—	—	
7	Centralny Zarząd Zakładów Zbożowych „PZZ"	11. 1.56	562.000	13. 1.56	175.300	137.100	125.050	124.550	
8	itd.								

gólności w rubryce 3, datę otrzymania przydziału kredytu, zaś w rubryce 4 sumy liczb kontrolnych. W następnych rubrykach byłoby rozbicie liczb kontrolnych oddziałowych na poszczególne KS i podane ogólne liczby kontrolne dla spółdzielni produkcyjnych. W szczególności rubryka 5 zawierałaby datę dokonania przydziałów kredytów kontraktacyjnych dla poszczególnych KS, a w dalszych rubrykach 6, 7 itd., liczby kontrolne poszczególnych KS oraz ogólne liczby kontrolne dla spółdzielni produkcyjnych. W końcu w ostatniej rubryce „Uwagi" przede wszystkim należałoby odnotować warunki dotyczące wykorzystywania kredytów kontraktacyjnych, na przykład możliwość przekraczania liczb kontrolnych w 10%. Arkusz ewidencyjny ułożony z uwzględnieniem powyższych zasad miałby następujący wygląd: (tabela na str. 380).

W projekcie tego arkusza został wpisany przykład odnotowywania uruchomionych kredytów kontraktacyjnych. Na uwagę zasługują zapisy w pukcie 4 — Centralny Zarząd Obrotu Nasionami. Jest tych zapisów, 5, przy czym zapis z dnia 1.3.1956 r. zawiera przerzut liczby kontrolnej złotych 2.085.—, z KS Nr 2 na KS Nr 3. Ogólne sumy liczb kontrolnych dla każdej KS w zakresie omawianej kontraktacji wynikają z pionowego podsumowania odnośnych rubryk, co w rezultacie daje Ks Nr 1 ogólną liczbę kontrolną złotych 103.593, dla Ks Nr 2 złotych 365.473, dla Ks Nr 3 złotych 575.530 i dla spółdzielni produkcyjnych 471.875. W tym miejscu przykład ten w sposób bardzo jaskrawy ilustruje potrzebę prowadzenia arkusza ewidencyjnego i wyjaśnia, że prowadzenie tego arkusza w opisany sposób stwarza możliwość posiadania na bieżąco bez żadnego specjalnego zachodu, ścisłych danych co do wysokości poszczególnych liczb kontrolnych kredytów kontraktacyjnych, zarówno w odniesieniu do poszczególnych KS, jak i w odniesieniu do rodzajów poszczególnych kontraktacji. Skonfrontowanie liczb kontrolnych z liczbami wykorzystania tych kredytów, otrzymanymi drogą specjalnych meldunków, albo znajdującymi się w sprawozdaniach pożyczkowych wzór 5-DR, da obraz kształtowania się realizacji tych kredytów, co powinno znajdować się stale w sferze zainteresowań pracownika stanowiska obsługi drobnego rolnictwa i powinno być uważnie przez niego śledzone.

W tym ujęciu prowadzenie opisanego arkusza ewidencyjnego stałoby się tylko ułatwieniem w zasadniczej pracy tego pracownika, mającej na celu dokładne rozeznanie kształtowania się realizacji kredytów kontraktacyjnych i w miarę możliwości oddziaływania na właściwy jej przebieg.

W. Ludkiewicz

Zespół BGR — Gdańsk

Listy do redakcji

Kolega Paweł Marosz z I Oddziału Miejskiego w Bielsku—Białej dzieli się z nami uwagami na temat kursu zorganizowanego dla inspektorów KS:

„Pragnę w kilku słowach wyrazić podziękowanie dla Centrali naszego Banku za zorganizowanie w Ośrodku Szkolenia Kadr Ministerstwa Finansów w Skolimowie, szesnastodniowego kursu dla inspektorów kas spółdzielczych. Kurs ten był starannie przygotowany, program właściwie dobrany i gwarantujący uczestnikom wyniesienie maksimum wiadomości praktycznych, podanych na tle zagadnień ogólnopaństwowych. Jako słuchacz tego kursu wyniosłem z niego, mimo pewnej praktyki na tym odcinku pracy, znaczne korzyści.

Przeszło dwutygodniowy pobyt w środowisku koleżanek i kolegów, uczestników kursu w Skolimowie, dał mi możność poczynienia interesujących spostrzeżeń, które pozwolę sobie tutaj przytoczyć.

1. Większość koleżanek i kolegów pracujących na odcinku KS za mało albo wcale nie orientuje się w zagadnieniach rolnictwa. Z tego też tytułu wynikają trudności, na jakie w swej pracy napotykają, na przykład trudności w rozeznaniu potrzeb terenu, nieumiejętna propaganda kredytów, trudności windykacji kredytów, trudności w nawiązaniu właściwego kontaktu z członkami i władzami KS itp.

2 Piętą Achillesową kursu była księgowość. Dobrą jej znajomością mogło się wykazać tylko bardzo niewielu (około 10% na początku kursu). W tym stanie rzeczy zagadnienie instruktażu i kontroli w KS przez inspektora NBP jest bardzo problematyczne.

3. Spotkałem się z zażaleniami kolegów na swych dyrektorów za utrudnianie im pracy w terenie, ograniczenie wyjazdów itp.

Poco te krytyczne z mej strony wynurzenia? Pragnę, aby stały się argumentami mobilizującymi oddziały terenowe i wojewódzkie do:

1) wnikliwego analizowania zdolności organizacyjnych kandydatów na stanowiska referentów KS i ich znajomości zagadnień wsi,

2) otoczenie ich większą opieką, szczególnie w okresie przejęcia i wciągania się w obowiązki inspektora KS, aby mógł z miejsca korzystać z doświadczeń swego poprzednika i innych oddziałów,

3) organizowania odpraw szkoleniowych na szczeblu województwa dla terenowych inspektorów KS,

4) pamiętania o tym, że inspektor KS zdobyć sobie powinien poważanie i uznanie tak u pracowników jak też u członków KS. Oddziały powinny interesować się czy to zostało osiągnięte,

5) konsekwentnego sprawdzania stopnia opanowania tematyki KS przez pracowników pełniących funkcję inspektora KS,

6) spowodowania, aby inspektorzy KS pracowali więcej w terenie aniżeli za biurkiem u siebie.

Pod adresem Centrali apeluję o przeszkolenie wszystkich inspektorów KS na kursach z oderwaniem od pracy. Kursy takie, poza zgłębieniem zagadnień KS dają uczestnikom możność bezpośredniej wymiany doświadczeń z kolegami z innych terenów kraju".

*

Od Naczelnika Jana Anderko z Ministerstwa Hutnictwa otrzymaliśmy list dotyczący kontroli funduszu płac, który niniejszym publikujemy:

„Nawiązując do artykułu zamieszczonego w Nr. 11/55 (strona 597) „Wiadomości NBP" pt. Poczynania Oddziału Wojewódzkiego w Lublinie w zakresie likwidacji przyczyn przekroczeń funduszu płac, w szczególności do wywodów zawartych na stronie 598 (rubryka lewa, góra) i dotyczących porównania wykonania planu produkcji z wykonaniem norm, pozwalam sobie podzielić się z czytelnikami artykułu następującymi uwagami:

Nie neguję stwierdzonych przez autora faktów stosowania zaniżonych norm, fakty te są aż nazbyt częste,

zwłaszcza w wydziałach pomocniczo-produkcyjnych (na przykład remontowych), które na przykład w przemyśle ciężkim zatrudniają bądź co bądź około 1/3 załogi. Potwierdzenie tego faktu zachodzi także w cytowanej przez autora fabryce i wynika z porównania wyrobienia norm wydziału podstawowego (mechanicznego) z wyrobieniem norm wydziału pomocniczego (narzędziowni). Wobec pracowników aparatu rewizyjnego, stwierdzającego tego rodzaju fakty, kierownictwo przedsiębiorstwa niejednokrotnie stara się bronić tolerowania przez siebie zaniżania norm, tłumacząc je w sposób mniej lub więcej zawoalowany zbyt niską płacą, jaką ci pracownicy otrzymywaliby bez zaniżania norm (przy stałej lub trudnozmienialnej jednostkowej stawce zasadniczej). Fakty te, ze względu na swe rozmiary, są niepokojące, zwłaszcza, że również niektórzy pracownicy służb zatrudnienia i płac jednostek nadrzędnych wykazują wobec tego rodzaju zjawisk, w wypadku ich stwierdzenia, stanowisko niemal tolerancyjne.

Podkreślając powyższe, stwierdzić równocześnie należy, że nieścisłe jest rozumowanie autora, który porównuje bezpośrednio bez jakichkolwiek zastrzeżeń wykonanie planu produkcji ze średnim wyrobieniem norm. Procent średniego wyrobienia, norm będzie w przedsiębiorstwach przemysłowych stale wyższy od procentu wykonania planu produkcji i to także w przedsiębiorstwach, w których normy nie są zaniżone. Wynika to z metodologii opracowania planu produkcji i planu zatrudnienia. Plan zatrudnienia, opierając się na wykonaniu norm roku ubiegłego i przewidywaniach na rok planowany, z góry zakłada odpowiednie przekroczenie wyrobienia norm. Gdyby plan zatrudnienia (opierający się na planie czasu pracy niezbędnego do wykonania określonej produkcji) tego nie zakładał, obserwowalibyśmy po zatwierdzeniu planu fakty zaangażowania dodatkowych robotników, których trzeba by wkrótce zwolnić na skutek przekroczenia norm przez pozostałych robotników.

O ile zatem plan zatrudnienia i wydajności pewnego wydziału lub zakładu przewiduje wykonanie norm pracy w wysokości na przykład 120%, wtedy przy wykonaniu planu produkcji w 100%, rzeczywiste średnie wyrobienie norm pracy w 120% nie będzie jeszcze anomalią (przy pozostałych warunkach niezmienionych). Natomiast o ile faktyczne wyrobienie norm pracy tego wydziału wzrosło do 150%, powinna była wzrosnąć również produkcja, która powinna kształtować się w wysokości około 125%, co wynika z poniższego działania:

$$\frac{150\% \times 100\%}{120\%} = 125\%$$

Na sprawę tę zwraca specjalną uwagę między innymi I. A. Szołomowicz w swej książce „Analiza działalności gospodarczej przedsiębiorstwa przemysłowego“ (strona 81 tłumaczenia polskiego), z której zaczerpnięto cytowany przykład cyfrowy.

Na koniec chciałbym zaznaczyć, że podobnie jak autor cytowanego na początku artykułu tak i autor „Wytycznych do przeprowadzenia lustracji w przedsiębiorstwach przemysłowych“ (patrz Wiadomości NBP Nr 4/54 strona 268, rubryka lewa — dół) sugeruje, jakoby wykonanie planu produkcji powinno kształtować się wprost proporcjonalnie do procentu średniego wyrobienia norm, co, jak uzasadniono wyżej, nie jest ścisłe“.

z
p
c
t
a
v
r
p
r
k
r
v
b
j
n
n
n
v
c

ż
p
p
n
n
p
n
n
n
i
p
z
z